

OTDK-dolgozat

2015.

A Növekedési Hitelprogram kis- és középvállalkozásokra gyakorolt hatása

The Growth Loan Program effect for Small and Medium-sized Enterprises

Kézirat lezárása: 2014.12.10.

TARTALOMJEGYZÉK

1. BEVEZETÉS	5
2. SZAKIRODALMI FELDOLGOZÁS.....	6
2.1 FOGALMAK.....	6
2. 2 A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK HELYZETÉNEK BEMUTATÁSA	9
2. 2. 1 A kis- és középvállalkozások finanszírozása	14
2. 2. 2 Általános kép a KKV-król nemzetközi összehasonlításban	21
2. 3 AZ MNB NÖVEKEDÉSI HITELPROGRAM BEMUTATÁSA	24
2. 3. 1 A Növekedési Hitelprogram első szakaszának eddigi eredményei	26
3. CÉLKITŰZÉS	32
4. ALKALMAZOTT MÓDSZER ÉS FORRÁSOK	33
5. EREDMÉNYEK.....	34
5. 1 AZ INTERJÚALANYOK BEMUTATÁSA.....	34
5. 2 INTERJÚK RÉSZLETEZÉSE	37
5. 2. 1 Az általános kérdések.....	38
5. 2. 2 Interjú szakmai értékelés	40
6. ÖSSZEFOGLALÁS	48
7. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS AJÁNLÁSOK.....	49
8. IRODALOMJEGYZÉK.....	51
9. MELLÉKLETEK.....	55

TÁBLÁZATJEGYZÉK

1. Táblázat: A KKV**-k néhány mutatója 2000-től 2010-ig11
2. Táblázat: A vállalkozások száma, alkalmazotti létszáma és bruttó hozzáadott érték hozzájárulása méretkategóriák szerint (2011)22
3. Táblázat: Az interjúalanyok bemutatása, 201434

ÁBRAJEGYZÉK

1. Ábra: A működő társas és egyéni vállalkozások számának alakulása (1999–2011)12
2. Ábra: A működő vállalkozások fő tevékenységenkénti összetétele 2011-ben13
3. Ábra: A vállalkozások területi megoszlása (2013).....14
4. Ábra: KKV-k számára folyósított bankhitelek 2001 és 2006 közötti intervallumban17
5. Ábra: A KKV-k számára folyósított teljes hitelösszeg megoszlása vállalati méretkategóriák szerint (2001-2007)18
6. Ábra: A mikro-, kis- és középvállalkozások részére folyósított hitelek a hitelintézetek (részvénytársasági hitelintézetek, szövetkezeti hitelintézetek, hitelintézeti fióktelepek) által, (2005-2010).....20
7. Ábra: A mikro-, kis- és középvállalkozások folyósított hitelei a hitelintézeteknél vállalati méretkategóriánként, (2009-2010).....21
8. Ábra: Magyarország SBA értékelése, 201223
9. Ábra: Az MNB felé jelentett KKV hitelszerződések összege (Mrd Ft) heti bontásban és ezek kumulált alakulása pillérenként az allokált keretösszeg arányában (2013).....27
10. Ábra Az NHP hatása a KKV hitelállomány bankcsoportok szerinti megoszlására, 2013 .28
11. Ábra I. pillérben nyújtott hitelek cél szerinti megoszlása 2013-ban29
12. Ábra Kamatcsökkenés a kiváltott hiteleknél, 201330
13. Ábra A KKV hitelállomány megoszlása devizanemenként, 201331

1. BEVEZETÉS

„Magyarország gazdasági növekedésének egyik legfontosabb lehetősége a KKV-k fejlődési tartalékaiban rejlik. Ezek a vállalkozások foglalkoztatják ugyanis a magyar munkavállalók kétharmadát, ők állítják elő a hazai GDP felét.” (Varga J., 2008.) Tehát tény, hogy egy nemzetgazdaság versenyképes működése nem teremthető meg a vállalkozások versenyképes működése nélkül. Komoly felismerésre és elhatározásra lenne szükség, hogy a magyar vállalkozások fejlődésnek induljanak. Ennek egyik lehetséges eszköze a Magyar Nemzeti Bank által meghirdetett, 3 pillérből álló Növekedési Hitelprogram (NHP), melynek célja a kis- és középvállalkozások hitelezésében megfigyelt zavarok enyhítése, a pénzügyi stabilitás megerősítése, valamint az ország külső sérülékenységének csökkentése. (MNB, NHP Terméktájékoztató, 2013.) Ezzel, a 2,5%-os beruházási- vagy forgóeszköz hitellel már a Nyugat-európai, fejlett EU-s országokhoz hasonló finanszírozási környezetben valósíthatják meg beruházási elképzeléseiket a vállalkozások, hozzájárulva a gazdaság, és a GDP növekedéséhez.

Az első pillér nagy része a meglévő hitelek kiváltására lett felhasználva, még az új beruházások finanszírozását inkább a második pillér hivatott finanszírozni. Ugyanakkor arra is szeretném hívni a figyelmet, hogy rövid távú hatása - a pillanatnyi költségcsökkenés a vállalkozások hitel kiadási oldalán - már most is érezhető. Az így megtakarított összeget a KKV-k újabb beruházásokba fektethetik, növelve a jövőbeli bevételeket, eredményességet. Nem is beszélve az újonnan felvehető kedvezményes beruházási- és az ahhoz kapcsolódó addicionális forgóeszközigény finanszírozási lehetőségekről, amelyek már középtávon nagyobb gazdasági előnyöket jelenthetnek, hosszú távon pedig a gazdasági növekedést, az általános jólét növekedését jelentheti.

A fentebb leírtakat figyelembe véve a OTDK dolgozatom témájául a Növekedési Hitelprogramot választottam, mert úgy gondolom, hogy a kedvezményes hitellel a hazai vállalkozói szektort megerősítve megindulhatna a gazdasági növekedés, a munkanélküliség felszámolása és ezeken keresztül Magyarország felzárkózása a fejlettebb országok közé. A KKV-k helyzetének elemzésével, időbeli összehasonlításával szeretném bemutatni a program eredményességét, megvizsgálva a program előtti és a program alatti gazdasági helyzetet, rövidtávon érzékelhető változását. Végül a program hosszú távú, a jövőre gyakorolt összetett hatásait vizsgálom meg, és vonok le következtetéseket, készítek előrejelzést.

2. SZAKIRODALMI FELDOLGOZÁS

„A bank ernyőt ad, amikor hét ágra süt a nap, és amikor esni kezd, visszaveszi.”

(Harris Joanne)

2.1 FOGALMAK

A kis- és középvállalkozások vizsgálata előtt fontos tisztázni azokat a fogalmakat, amelyek egyértelműen definiálják, hogy mely vállalkozások tartoznak a kis- és középvállalkozások körébe. Továbbá azokat, melyek OTDK dolgozatomban megértéséhez elengedhetetlenek.

Kis- és középvállalkozás

A kis- és középvállalkozások fogalmát több szempont figyelembevételével határozhatjuk meg. A komplex definíció legfontosabb elemei a következők:

Kis- és középvállalkozásnak minősül az a vállalkozás, ahol az

- a) összes foglalkoztatott létszáma 250 főnél kevesebb, és
- b) éves nettó árbevétele legfeljebb 50 millió eurónak megfelelő forintösszeg, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 43 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

A kis- és középvállalkozás kategórián belül kisvállalkozásnak minősül az a vállalkozás, ahol az

- a) összes foglalkoztatott létszáma 50 főnél kevesebb, és
- b) éves nettó árbevétele vagy mérlegfőösszege legfeljebb 10 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

A kis- és középvállalkozás kategórián belül mikro vállalkozásnak minősül az a vállalkozás, ahol az

- a) összes foglalkoztatott létszáma 10 főnél kevesebb és
- b) éves nettó árbevétele vagy mérlegfőösszege legfeljebb 2 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

Nem minősül kis- és középvállalkozásnak az a vállalkozás, amelyben az állam vagy az önkormányzat közvetlenül vagy közvetett tulajdoni részesedése külön-külön, vagy együttesen meghaladja a 25%-ot – tőke vagy szavazati jog alapján. (Magyarország kormánya, J/8112. számú jelentés, 2012. július)

Beruházási hitelek

„Az MNB a jelen program alkalmazásában a számvitelről szóló 2000. évi C. törvény (Szmt.) 25. § szerint meghatározott immateriális javak és az Szmt. 26. § szerint meghatározott tárgyi eszközök beszerzésére, létesítésére, a már meglévő eszközök korszerűsítésére és kapacitásuk bővítésére, továbbá az Szmt. 27. § szerint meghatározott tartós részesedések közül az 50 százalék feletti tulajdoni jogot jelentő részesedés szerzésre nyújtott hiteleknek érti a beruházási hitelek definíciója alatt.” (MNB, NHP Terméktájékoztató, 2013.)

Forgóeszköz-finanszírozási hitelek

„Az MNB a jelen program alkalmazásában az Szmt. 28. § (2)-(4) pontja szerint meghatározott készletek vásárlására és az Szmt. 29. § (2) szerint meghatározott vevői követelések finanszírozására nyújtott hitelek.” (MNB, NHP Terméktájékoztató, 2013.)

EU-s támogatás önrésze és előfinanszírozására nyújtott hitelek

„Az Európai Unió Támogatási programok támogatás előfinanszírozására és társfinanszírozására nyújtott hitelek.” (MNB, NHP Terméktájékoztató, 2013.)

A pénzügyi stabilitás

„Olyan állapot, amelyben a pénzügyi rendszer, azaz a kulcsfontosságú pénzügyi piacok és a pénzügyi intézményrendszer ellenálló a gazdasági sokkokkal szemben és képes zökkenőmentesen ellátni alapvető funkcióit: a pénzügyi források közvetítését, a kockázatok kezelését és a fizetési forgalom lebonyolítását. A pénzügyi stabilitás napjaink közgazdasági szakirodalmának egyik legtöbbet elemzett kérdésköre. A pénzügyi stabilitásról szóló elemzések fontosságára elsőként a 90-es évek végének nemzetközi pénzügyi válságai hívták fel a figyelmet, amit megerősített 2007-től bekövetkező pénzügyi és gazdasági válság is. Mindezek felkeltették az igényt, hogy a szakmai közvélemény mindenkor aktuális és megbízható képpel rendelkezzen egy adott ország pénzügyi szektorának állapotáról. Az elemzéseknek a kölcsönös függőségi viszonyok következtében az egész pénzügyi közvetítő rendszert át kell fogniuk, vagyis a bankrendszeren túl mindazon nem banki intézményeket is vizsgálni kell, amelyek valamilyen módon részt vesznek a pénzügyi közvetítésben. Ide tartozik a brókercégektől kezdve a befek-

tetési alapokon át a biztosítókig és a különböző pénztárakig számos intézménytípus. Az intézményrendszer stabilitásának elemzésekor azt vizsgáljuk, hogy milyen mértékben képes ellenállni a rendszer egésze a külső és belső megrázkódtatásoknak, sokkoknak. A sokkok természetesen nem minden esetben vezetnek válsághoz, de az instabil pénzügyi környezet önmagában is gátolja a gazdaság egészséges fejlődését.” (MNB.hu alapján, 2014.)

Likviditás

„Likviditás és pénz két egymástól elválaszthatatlan fogalom. A pénz önmagában likvid, a likvid eszközt pedig csak egy piaci tranzakció választja el a pénztől. A likviditást biztosító, legfőbb eszköz mindenki számára az általános egyenértékkel bíró készpénz, illetve bankszámlapénz. Likvid, mivel értéke ismert, mindenki által elfogadott, törvényileg elfogadtatott, és minden más eszköz értéke kifejezhető általa.” (Ács A., 2011.)

Magyar Nemzeti Bank

"A Magyar Nemzeti Bank a Magyar Köztársaság központi bankja. Az MNB a Központi Bankok Európai Rendszerének tagja. Az MNB, valamint döntéshozó szerveinek tagjai a Magyar Nemzeti Bankról szóló törvényben foglalt feladataik végrehajtása és kötelességeik teljesítése során függetlenek, nem kérhetnek és nem fogadhatnak el utasításokat az Európai Központi Bank kivételével a Kormánytól, az Európai Unió intézményeitől és szerveitől, tagállamainak kormányaitól vagy bármilyen más szervtől. A Magyar Nemzeti Bank elsődleges célja az árstabilitás elérése és fenntartása. A Magyar Nemzeti Bank elsődleges céljának veszélyeztetése nélkül, a rendelkezésére álló monetáris politikai eszközökkel támogatja a Kormány gazdaságpolitikáját.” (2013. évi CXXXIX. törvény a Magyar Nemzeti Bankról)

Versenyképesség

„Egy nemzetgazdaságban azokat a vállalatokat tekintjük versenyképesnek, amelyek a társadalmisság elfogadható normák betartása mellett a számukra elérhető erőforrásokat minél nagyobb nyereségfolyammá képesek transzformálni, képesek a működésüket befolyásoló környezeti és a vállalatukon belüli változások észlelésére és az ezekhez való alkalmazkodásra annak érdekében, hogy a nyereségfolyam lehetővé tegye tartós működőképességüket.” (Chikán-Czakó, 2002.)

Vállalati Kapcsolattartó

Értékesít a jellemzően nagy állományú portfóliójába tartozó középállalati ügyfelei részére, alapvetően cash-flow alapon finanszíroz, továbbá új ügyfeleket szerez a középállalati ügyfélkörben. Feladatai közé tartozik az általa akvirált, és meglévő ügyfélkörének megtartása, a kockázatok menedzselése, további értékesítés, hitelezési feladatok ellátása, beleértve az ügyletek strukturálását és azok képviselését. Együttműködik az értékesítés támogatással. A Vállalati Ügyfélkapcsolati Menedzser elnevezés változhat attól függően, hogy melyik bankról beszélünk. (www.xjobs.brassing.com alapján)

Hitelgarancia

A hitelgarancia sajátos konstrukció, mely nem biztosítás, de nem azonosítható a bankgaranciával sem. Tulajdonképpen egyfajta kezességvállalás. Alapítványi kezesség: speciális kötelezettségvállalás, mely tartalmában azonos a Polgári Törvénykönyv 274. § /2./ bekezdésben meghatározott készfizető kezességgel. Részletes szabályait az üzletszabályzat rendelkezésein túl a Kezességi Általános Szerződési Feltételek, illetve a Kezességi Levél tartalmazza. 70%-os mértékű állami viszontgarancia biztosítja. Amennyiben az adós nem fizeti meg a fennálló tartozását a pénzügyintézetnek, akkor az a készfizető kezeshoz fordulhat, aki a hitelintézeti követelés garantált hányadát 5 napon belül meg fogja fizetni. A hitelintézetnek nem kell az adóssal szembeni eljárás eredményét kivárni, ugyanis a készfizető kezes ezt megelőzően helytáll az adós helyett. A hitelintézet a behajtási eljárás során befolyt bevételekből a garanciavállalás mértékének megfelelően osztozik a készfizető kezessel. (Ulrich A., 2009.)

2. 2 A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK HELYZETÉNEK BEMUTATÁSA

„A kis- és középállalkozások versenyhelyzetének elemzése nagy fontossággal bír, s a múltbeli változások tanulmányozásával tárhatók fel a jelenleg kialakult és nem éppen kedvező helyzet okai, s talán így válnak megismerhetővé a szektor jövőbeni versenyhelyzei.” (Némethné G. A., 2010.)

A hazai KKV-szektor a rendszerváltást követő években jellemzően kevés tapasztalattal bír, az üzleti folyamatokkal kevésbé tisztában lévő vállalkozásokként említhetjük. (Dániel Z. A.-Molnár T., 2010.) A kis- és középállalkozások jelentős átalakuláson és változáson estek át a rendszerváltást követően. Egyik fontos és érdekes csoportosítását adja ezeknek Mészáros Ta-

más, aki a környezeti változások három olyan csoportját különbözteti meg, melyek a 90-es évek során és azt követően is komoly nehézségek elé állította a magyarországi vállalkozásokat:

1. Különös környezeti változások: Ezek kizárólag a volt szocialista országokban voltak megfigyelhetők. Olyan sajátos változások tehát, melyek szorosan kapcsolódnak a rendszerváltáshoz, a szocializmusból a modern piacgazdaságra való áttéréshez.
2. Követő környezeti változások: Olyan környezeti változásokat foglal magában, melyek a fejlett, nyugat-európai és észak-amerikai államokban már jóval korábban megjelentek, és melyekkel a magyarországi vállalkozások közvetlenül a 90-es évek elején szembesültek.
3. Egyidejű környezeti változások: Azok a változások a világ gazdaságban, melyek továbbra is jelen vannak és a magyarországi vállalkozások működésére kedvezőtlen hatással vannak. (Mészáros T., 2002.)

Pitti Zoltán vélekedik arról, hogy vajon bruttó hozzáadott érték alakulása, mely a gazdaságban termelődik, tükrözi-e azt a feltételezést, hogy olyan vállalatok becsalogatására igyekszünk, melyek nagy hozzáadott értékű tevékenységeket kívánnak hazánkban eszközölni, vagy továbbra is nagy importigényű, exportra irányuló termelést, tehát úgynevezett bér munkát folytatnak vállalataink. (Pitti Z., 2007.)

Azonban mára már önálló szektorrá váltak és elkezdtek csökkenteni lemaradásukat az Európai Unió kisvállalkozóihoz képest. „A KKV szektorban foglalkoztatottak aránya az elmúlt tíz, tizenöt évben kismértékű, de folyamatos növekedést mutatott, mégis sajnálatos módon a szektor nem tudott stabilizáló hatást kifejteni a foglalkoztatás terén. Ugyanakkor, a szektorban foglalkoztatott emberek számának változása kisebb mértékű ingadozást mutat, mint a nagyvállalatok esetében. Ez a jelenség leginkább arra vezethető vissza, hogy ha egy mikro-, vagy kisvállalkozás arra kényszerül, hogy megszüntesse működését, és elbocsássa alkalmazottait, akkor az a gyakorlatban legfeljebb 50 ember munkanélkülivé válását jelenti. Ezzel szemben, ha egy nagyvállalat kényszerül hasonló lépésre, akkor esetében minimum 250 fő elbocsátása következik be.” (T-Giday A., 2010.) A szektor, jellemző számadatai szerint a kis- és középvállalkozások aránya az összes vállalkozás 99,9 százaléka. Alkalmazottaik aránya az összes vállalkozás 74,1 százaléka, miközben a magyarországi vállalkozások árbevételének csupán

58,7 százalékát produkálják, a hozzáadott érték 54,5 százalékaival rendelkeznek, és export értékesítésük aránya mindössze 25,2 százalék. (www.ksh.hu alapján)

A KKV-k működése alapvetően befolyásolja a gazdaság egészének teljesítményét. Az közismert, hogy a mikro-, kis- és középvállalkozások a gazdasági növekedésben és a munkahelyteremtésben fontos szerepet játszanak, ezért különös gonddal kell törekedni egy olyan üzleti környezet kialakítására, amely lehetőséget teremt a hazai kisvállalatok megerősödésére.

A 1. táblázat a mikro-, kis- és középvállalkozások fontosabb mutatóit tartalmazza 2000 és 2010 közötti időszakban. A táblázat adatai alapján, megállapítható, hogy a regisztrált KKV-k száma 868047 db-ról 941588 db-ra nőtt. Ezzel szemben a működő KKV-k száma a 11 év alatt mindössze 59972 db-bal nőtt.

1. Táblázat: A KKV-k néhány mutatója 2000-től 2010-ig**

Megnevezés	Regisztrált KKV száma (db)	Működő KKV száma (db)	KKV foglalkoztatottak száma (fő)	KKV által Bruttó hozzáadott érték (millió Ft)	KKV Árbevétel nagysága (millió Ft)	KKV Termék-forgalmi export nagysága (millió Ft)
2000	868 047	621 325	n.a.	n.a.	n.a.	1 869 774
2001	885 259	642 344	1 981 078	3 934 605	24 010 021	2 027 315
2002	903 147	690 139	2 019 198	4 346 390	25 758 188	2 009 607
2003	916 287	697 019	2 078 089	4 706 221	28 693 674	2 186 410
2004	931 247	704 292	2 104 633	5 221 783	31 568 425	2 476 764
2005	934 167	703 548	2 066 696	5 563 725	33 742 604	2 817 030
2006	912 733	693 389	2 084 415	6 310 469	39 446 508	3 505 397
2007	919 508	683 043	2 123 073	7 100 100	43 594 885	4 101 691
2008	921 758	695 968	2 144 206	7 572 881	47 906 537	4 791 283
2009	910 871	683 369	2 011 764	7 104 899	41 594 187	4 231 306
2010*	941 588	681 297	2 017 863	7 088 654	41 600 471	4 805 926

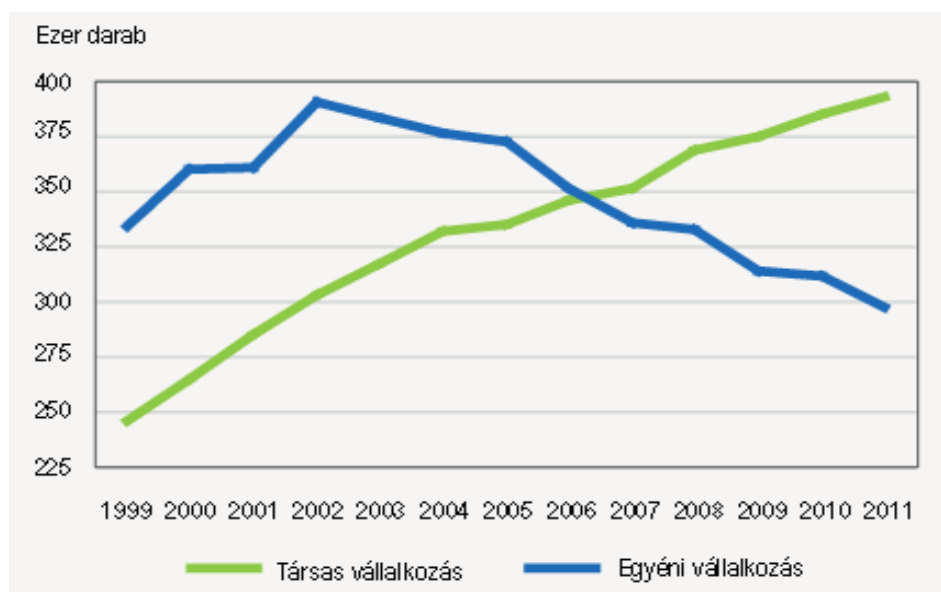
* előzetes adatok

**KKV= Mikro-, kis- és középvállalkozás

Forrás: a KSH adatszolgáltatása alapján a Nemzetgazdasági Minisztérium

Összességében elmondható, hogy 2008-ig a fenti mutatók növekedtek, 2009-től azonban visszaesés tapasztalható, a pénzügyi és gazdasági válság miatt. A vállalkozások száma az ezredfordulót követő időszakban elsősorban a társas formában bejegyzett szervezetek nagyobb alapítási kedvének köszönhetően bővült, miközben az egyéni vállalkozások száma számottevően csökkent. (1. Ábra).

1. Ábra: A működő társas és egyéni vállalkozások számának alakulása (1999–2011)

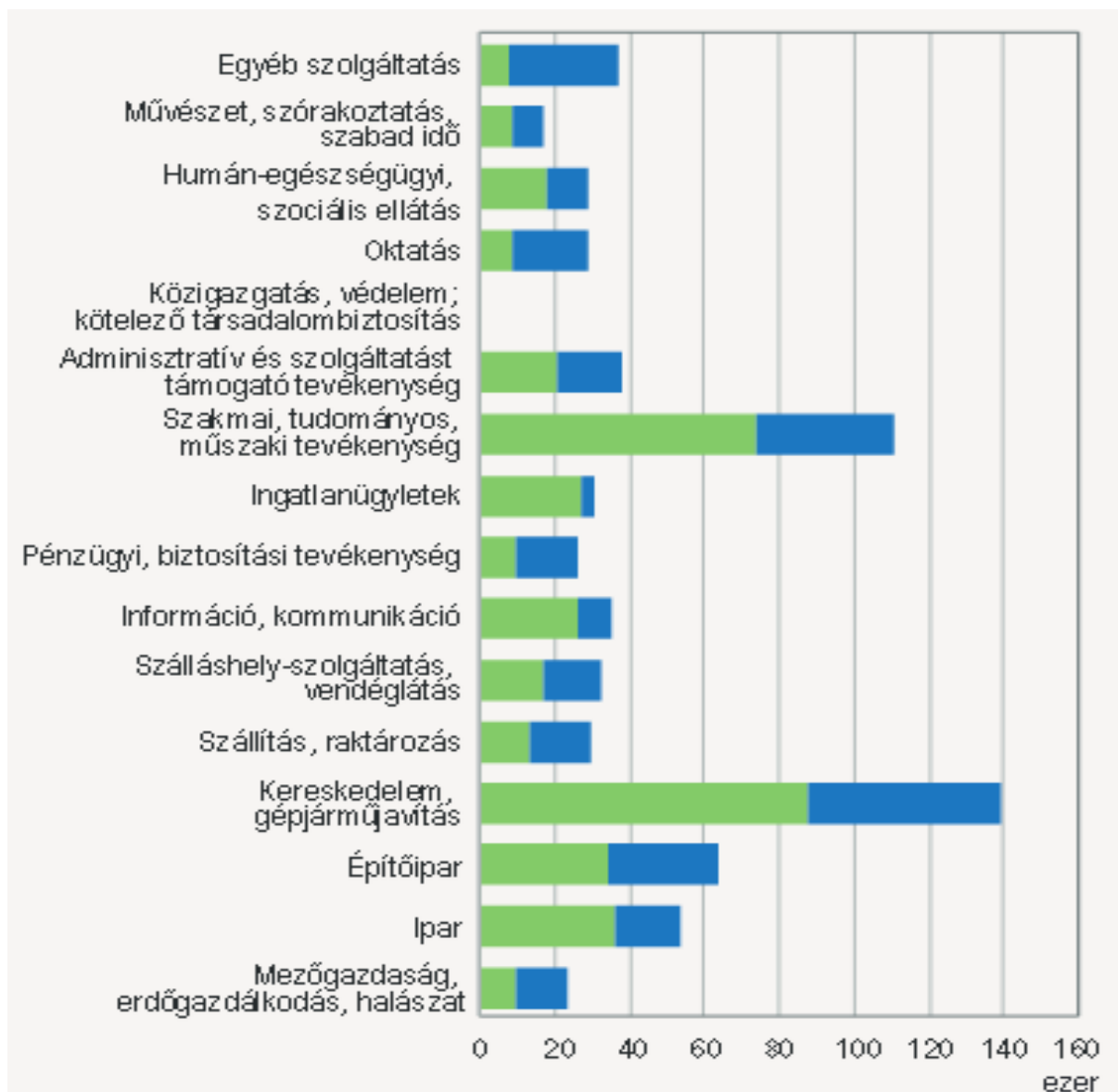


Forrás: Statisztikai tükrök, 2013.

A folyamat ellenére a méretstruktúrában a mikro-vállalkozások, azaz a tíz főnél kisebb létszámot foglalkoztatók dominanciájának gyarapodása figyelhető meg a nagyobb szervezetek hányadának fogyása mellett. A magyar vállalkozói szerkezet az európai uniós átlaghoz képest a mikro-vállalkozások (ezen belül az önfoglalkoztatók) nagyobb súlyát mutatja. E két kategória aránya vállalkozások száma tekintetében 2%-kal, a foglalkoztatottság tekintetében 6%-kal magasabb az uniós átlagnál. A vállalkozások számának alakulását-gazdálkodási forma szerint az elmúlt 5 évben a jogi személyiséggel rendelkező társaságok gyarapodása, míg az összes többi gazdálkodási forma (egyéni vállalkozások, szövetkezetek, Bt. és Kkt.) számának lassú csökkenése jellemezte. (Magyarország kormánya, J/8112. számú jelentés, 2012. július)

A vállalkozások főtevékenység szerinti eloszlása hasonló az előző évekhez: 2 nemzetgazdasági ágazatban - a kereskedelem, gépjárműjavítás, valamint a szakmai, tudományos, műszaki tevékenység ágazat területén - tevékenykedik a vállalkozások több mint egyharmada (2. ábra).

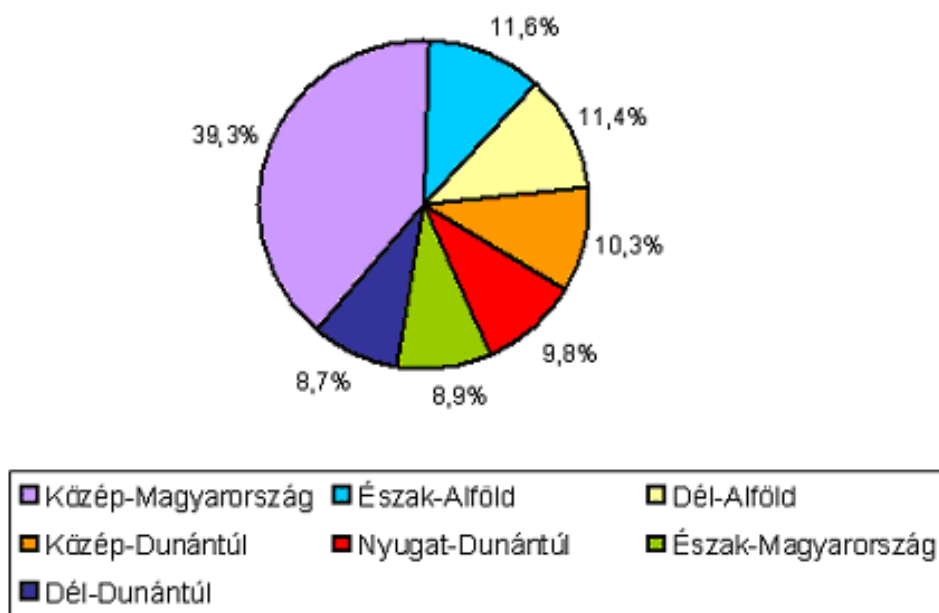
2. Ábra: A működő vállalkozások fő tevékenységenkénti összetétele 2011-ben



Forrás: Statisztikai tükrök, 2013.

A működő vállalkozások székhely szerinti területi megoszlásának jellemzője (3. Ábra), hogy az előző évekhez hasonlóan továbbra is Budapesten és Pest megyében volt található az összes vállalkozás majdnem 40 százaléka. Régiók szerint Közép-Magyarországot követi Észak-Alföld, Dél-Alföld, Közép-Dunántúl, Nyugat-Dunántúl és a végén Észak-Magyarország és Dél-Dunántúl. (Matolcsy Gy., 2012.)

3. Ábra: A vállalkozások területi megoszlása (2013)



Forrás: Statisztikai tükrő, 2013

2. 2. 1 A kis- és középvállalkozások finanszírozása

„Világszerte és hazánkban is a kis-és középvállalkozások egyre lényegesebb szerepet töltenek be a gazdasági életben, ezért nem szabad megfedkezünk arról sem, hogy a pénzügyi forrásokhoz való jutásuk kimagasló fontosságú. Több tanulmány készült Magyarországon és az Európai Unió többi tagállamában is, ami a kis- és középvállalkozások helyzetével foglalkozott. Arra a megállapításra jutottak, hogy a vállalatok teljesítménye és növekedési lehetőségük általában a finanszírozási nehézségeitől függ. Ez jelentette mind az idegen tőkéhez való jutás nehézségét, mint pedig a nem megfelelő saját tőke nagyságát. A szektor finanszírozásában, az utóbbi időben azonban pozitív változások következtek be, de ennek ellenére még mindig lemaradással küszködnek a nagyvállalatokkal szemben.” (Némethné G. A., 2010.)

A vállalatok finanszírozásának problémái összefüggésbe hozhatóak a vállalkozói tapasztalattal, kultúrával és gyakran ezek hiányosságaival. Előfordul, hogy hibás a vállalkozások menedzsmentgyakorlata, amely növeli a rossz döntések valószínűségét is. Továbbá nagy a gond az átgondolatlan finanszírozási stratégiával valamint a nem megfelelő pénzügyi hozzáértéssel. Ugyanakkor a KKV szektor közös jellemzője a tőkeszegénység, melynek 2 oka van. Az alap-tőke kis mértéke, illetve a finanszírozási lehetőségekhez való nehéz hozzáférés.

A kis- és középvállalkozásoknál szűk tulajdonosi kör jellemző, mely alacsony tőkeellátottsághoz vezet. Gyakran felmerül a likviditás problémája is. A bemutatott problémák kiküszöbölése érdekében szükség van a finanszírozás lehetőségeinek feltárására. (Tóth M. Zs., 2008)

A rendszerváltástól egészen 1995-ig a hitelt felvevő vállalkozások száma Magyarországon dinamikusan nőtt. Ennek két oka volt. Az első ok, hogy sok új pénzügyintézet lépett a piacra, másrészt pedig gyorsan nőtt a kis- és középvállalkozások száma, így hitel iránti kereslete is. A hirtelen jött „vállalkozási láz” sok tekintetben felkészületlenül érte a bankokat. Ennek ellenére kezdetben nagy várakozással tekintettek az újonnan kialakult ügyfélkörre. A legnagyobb hitelintézetek külön részleget állítottak fel, hogy megfelelően ki tudják szolgálni a kisvállalkozásokat, amelyekről dinamikus fejlődést reméltek. Ám az induló és nagyon sok esetben tőkehiánnyal küzdő kisvállalkozásokat a már meglévő nagyvállalati ügyfélkör hitelezési tapasztalataira szerették volna építeni, ugyanis finanszírozásának szabályait, a hitelszerződés formáját és a döntési eljárást még nem alakították ki megfelelően. Hamar beigazolódott, hogy ez nem a megfelelő út; ezt a vállalkozók oldaláról érkező számos bírálat is világosan mutatta. (Némethné G. A., 2005.)

A KKV-k hitelezése az 1990-es évek közepén megingott. 1995-től a bankok ismét a nagyvállalati ügyfélkör felé fordultak. Az előzetes várakozásokhoz képest a kevésbé jövedelmező és kockázatosabb KKV-üzletágat igyekeztek visszafejleszteni. (Várhegyi É., 1997.)

A fordulat 2000-ben következett be a hitelintézetek és a kisvállalkozások kapcsolatában. Ekkor a bankoknak a KKV-szektor iránti hitelezési hajlandósága lassacskán növekedni kezdett, s ezzel párhuzamosan évről évre gyarapodott a KKV-hitelek súlya a teljes hazai vállalati hitel portfólióban. (az 1999-es 34, 2%-os szintről 2006-ra 54,8%-ra emelkedett). (MNB, 2008.)

A bankok KKV-k felé fordulása a következő tényezőkkel magyarázható. A felsorolás a legfontosabb mozzanatokat tartalmazza, a teljesség igénye nélkül készült: (Csubák T., 2003.)

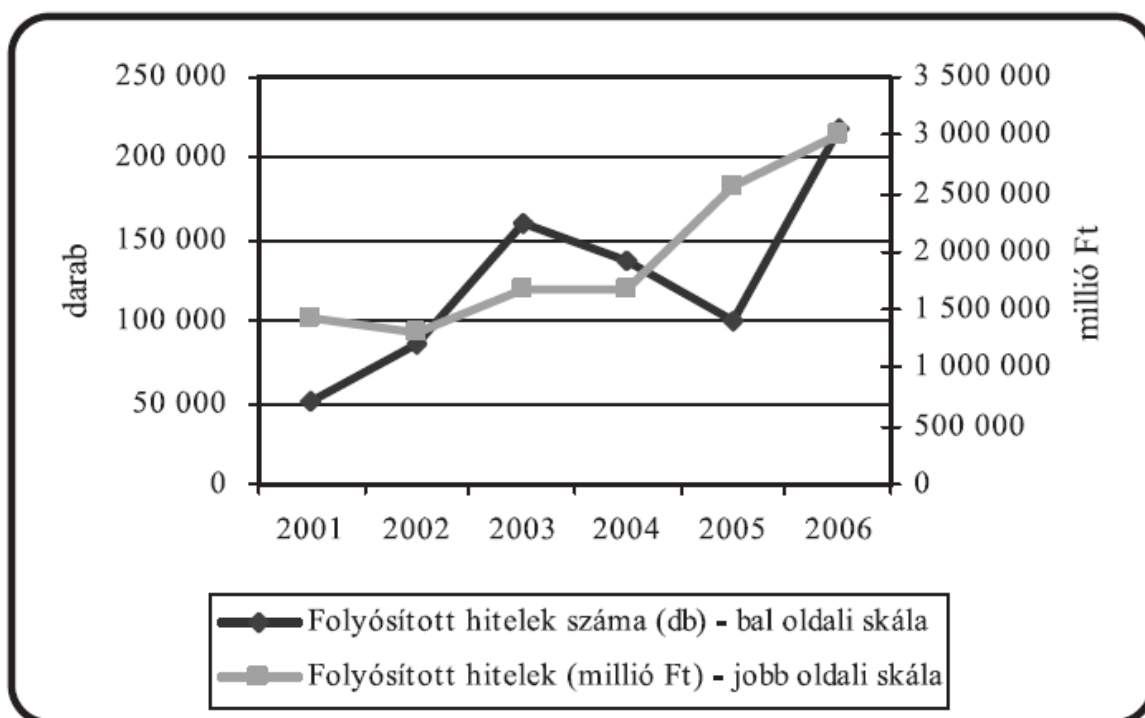
- A nagyvállalati ügyfélkör helyzetét megnehezíti a növekedési potenciál hiánya, az erős verseny és az alacsony haszonkulcs.
- Az évek során a KKV-k nagy része számlatulajdonosként és betétesként is megbízható ügyféllé vált, s ezek a cégek ma már magas forgalmi jutalékhoz és olcsó forráshoz segítik a bankokat.
- A megbízhatóan működő KKV-k száma nőtt, s a bankok megítélése szerint is javult a szektor jövedelmezősége.
- A kisvállalkozók egy része (egyéni vállalkozó, bt.- k beltagja) teljes vagyonával felel a kötelezettségeiért, így általában érzékenyebb a hitelek mögé állított biztosítékok (pl. családi ház) elvesztésére, ami növeli a hitel visszafizetési hajlandóságot.
- A nagyszámú kisebb vállalkozás hitelezése diverzifikálja a banki ügyfél portfóliót, ami csökkentheti a banki kockázatot.
- Az állami gazdaságpolitika homlokterébe került a KKV-k forrásokhoz jutásának segítése, mivel a szektor fejlődése az egész gazdaság versenyhelyezete szempontjából alapvető. Az állami kamattámogatásos hitelek számos fajtáját találták ki, s a garanciaalapok létrehozása is egyre több kisméretű vállalkozás hitelhez jutását könnyítette.

A kis- és középvállalkozói hitelpiacon elindult kedvező változásokat már maguk a vállalkozások is érzékelték, s ez a legutóbbi években készült felmérések eredményeiben is megmutatkozott. Egy 2005 őszén készült hazai felmérés szerint a kis- és középvállalkozások növekedését akadályozó tényezők között a harmadik helyen szerepelnek a finanszírozási nehézségek. Első helyen a magas közterhek és adminisztrációs kötelezettségek, a másodikon pedig a piaci környezet elemeit említették. A tanulmány külön kiemeli, hogy a finanszírozás kérdései évről évre egyre kisebb gondot okoznak a vállalkozásoknak. (Kállay–Kissné–Kőhegyi–Maszlag 2007.) Fontosnak tartom megemlíteni azt is, hogy a Világbank Doing Business címmel évek óta elkészített ország sorrendjében Magyarország rendre a „hitelhez jutás” kategóriában éri el a legjobb helyezést a vizsgált szempontok közül. (Doing Business 2005–2007)

A kedvező jelenségek ellenére elmondható, hogy a hazai kis- és középvállalkozások banki hitelezésének súlya még nem olyan fontos, mint a KKV-k releváns szerepe a gazdaságban. Az utóbbi években lényegesen emelkedett a vállalkozások hitelfelvevő képessége és a bankok hitelezési hajlandósága is. A KKV-k közel 80 százaléka azonban még mindig hitel nélkül gazdálkodik. Ez az arány az Európai Unió országaiban 15% illetve 20% között mozog (Némethné G. A., 2008.)

A 4-es Ábra a KKV-k számára folyósított bankhitelek mutatja a 2001 és 2006 közötti intervallumban.

4. Ábra: KKV-k számára folyósított bankhitelek 2001 és 2006 közötti intervallumban

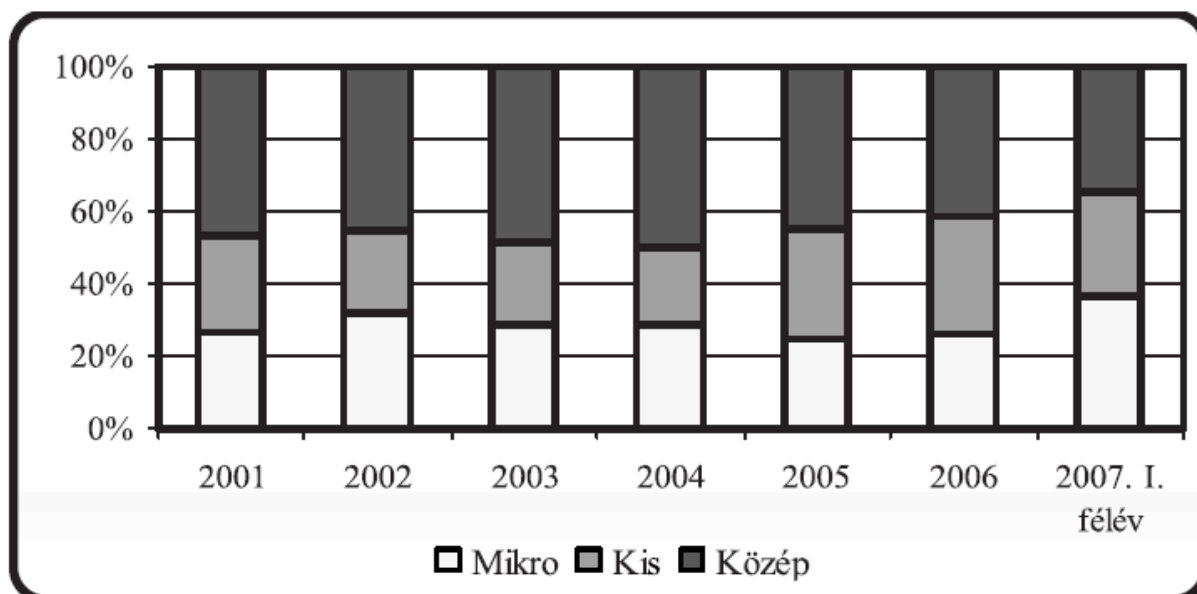


Forrás: Némethné G. A, 2008: A kis és középvállalkozások hitelezésének alakulása 1999-2007

A banki hitelek összértéke folyamatos emelkedést mutatott, azonban szembetűnő egy „nagy ugrás” 2004-ről 2005-re. Fontos megemlíteni azonban, hogy 2005-ről 2006-ra egy igen jelentős növekedés következett be a folyósítások értékében. Sokkal egyenletlenebb képet mutat azonban a folyósítások darabszámának változása. 2001 és 2003 között növekedés, ezt követően 2005-ig jelentős csökkenés, majd 2006-ban újabb nagymértékű emelkedést láthatunk.

A vállalati méretkategóriák szerinti megoszlását a folyósított KKV- hitelek összértékének mutatja a következő ábra. (5. Ábra) Megállapítható, hogy 2001 és 2004 között jelentős változás nem történt.

5. Ábra: A KKV-k számára folyósított teljes hitelösszeg megoszlása vállalati méretkategóriák szerint (2001-2007)



Forrás: Némethné G. A., 2008: A kis és középvállalkozások hitelezésének alakulása 1999-2007

A középvállalkozásokat érintette a teljes folyósításnak mintegy fele. Az összeg másik felén a mikro-és kisvállalkozások nagyjából 30-20% arányban osztoztak. A 2005-ös és 2006-os években a közép- és kisvállalkozások javára arányeltolódás figyelhető meg. Az említett 2 évben mikrovállalkozások súlya csökkent. Ez a tendencia 2007 adatait figyelembe véve változás előtt áll. Ha figyelembe vesszük a vizsgált időszak legfrissebb adatait, akkor szembevetendő a mikrovállalkozásoknak folyósított hitelek nagysága, mely arra enged következtetni, hogy ha ez a tendencia tovább folytatódik, úgy új korszak kezdődik a bankszektor és a KKV-k kapcsolatának történelmében: a legkisebb méretű vállalkozások preferálása mellett a KKV-szektor felé fordulását figyelhetjük meg a hitelintézeteknek. (Némethné G. A., 2008.)

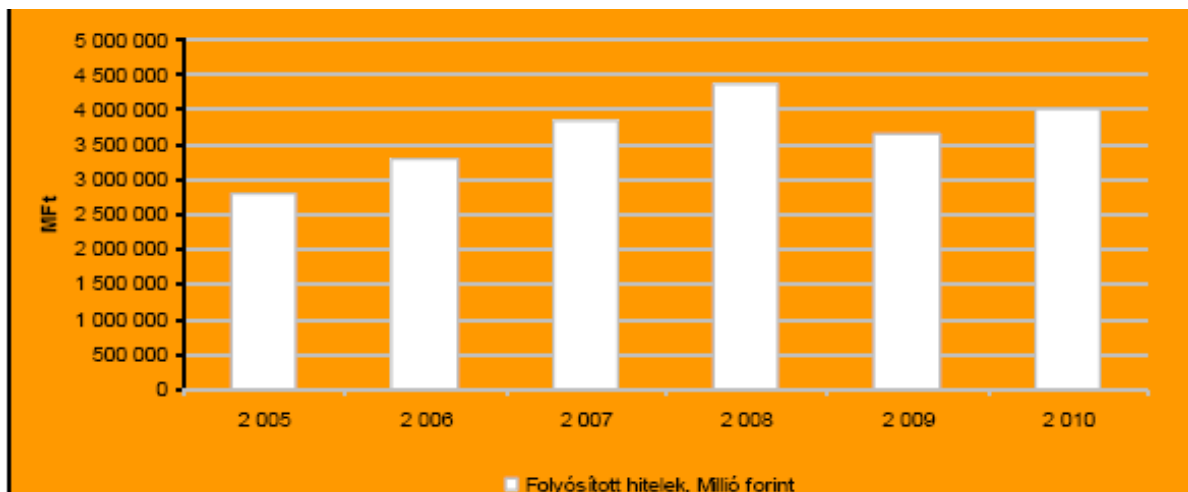
Azonban nem szabad megfeledkeznünk a 2008-as gazdasági válságról, mely a kedvező irányba elmozduló folyamatot rendkívül rosszul érintette. „A válság közvetlen hatásai megmutatkoztak a külső finanszírozási források beszűkülésében, az elérhető források drágulásában, a kockázatérzékenység alapvető megváltozásában. A válság reálgazdasági hatásai (értékesítési nehézségek, csökkenő termelés) miatt a banki ügyfelek fizetőképessége és fizetőkészsége, s

ennek hatására a banki portfólió minősége romlott és ez tovább csökkentette a bankok kockázatvállalási hajlandóságát.” (Magyar Bankszövetség, 2010.)

A vizsgált két évben a KKV-k hitelezésben korábban jellemző dinamikus növekvő trend megtört, és a hitelezés alacsonyabb szinten megrekedt. A kihelyezett hitelösszegek állományi adatait vizsgálva a részvénytársasági hitelintézetek súlya egyértelműen kiemelkedő. A részesedésük a kis- és középvállalkozói szektor hitelezésében körülbelül 84%-t tett ki, szemben a szövetkezeti hitelintézetek 13%-os arányával, a maradék közel 3%-ot pedig a hitelintézeti fióktelepek képviselték. A hitelintézetek KKV-k részére folyósított hitelei 2008-ról 2009-re 16,5%-kal estek vissza, 2009-ről 2010-re pedig 9,5%-kal gyarapodtak. A PSZÁF statisztikái szerint 2009-ben a KKV-knak folyósított hitelek összege 3 652 milliárd forint volt. Ebből 2 950 milliárd forint a részvénytársasági hitelintézetek (MFB és Exim-mel együttesen) által nyújtott hitelek összege, a szövetkezeti hitelintézeteken keresztül 426 milliárd forint, míg a hitelintézeti fióktelepeken keresztül 275,6 milliárd forint került kihelyezésre a KKV-k részére. Ha a hitelintézetek kihelyezéseire még hozzászámítjuk a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány (MVA) és Helyi Vállalkozói Központok (HVK- k), valamint a mikrofinanszírozók által a KKV részére nyújtott 9,2 milliárd forint hitelt, akkor a mikro-, kis- és középvállalkozások részére 2009-ben összesen 3 661,9 milliárd forint hitelfolyósítás történt. (Magyarország kormánya, J/8112. számú jelentés, 2012. július)

A 2010-ről szóló PSZÁF statisztikák szerint a KKV-knak folyósított hitelek összege 4 000,9 milliárd forint volt. Ebből 3 353,4 milliárd forint a részvénytársasági hitelintézetek (MFB és Exim-mel együttesen) által folyósított hitelek összege, a szövetkezeti hitelintézeteké 529,4 milliárd forint, a hitelintézeti fióktelepek által pedig 117,9 milliárd forint került kihelyezésre. Hozzáadva ehhez a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány és Helyi Vállalkozói Központok (HVK- k), valamint a mikrofinanszírozók által kis- és középvállalkozások részére nyújtott közel 9 milliárd forint hitelt, a mikro-, kis- és középvállalkozások részére 2010-ben összesen az előző évnél 9,5%-kal volt több. A 6. ábra ezen adatokat szemlélteti. (Magyarország kormánya, J/8112. számú jelentés, 2012. július)

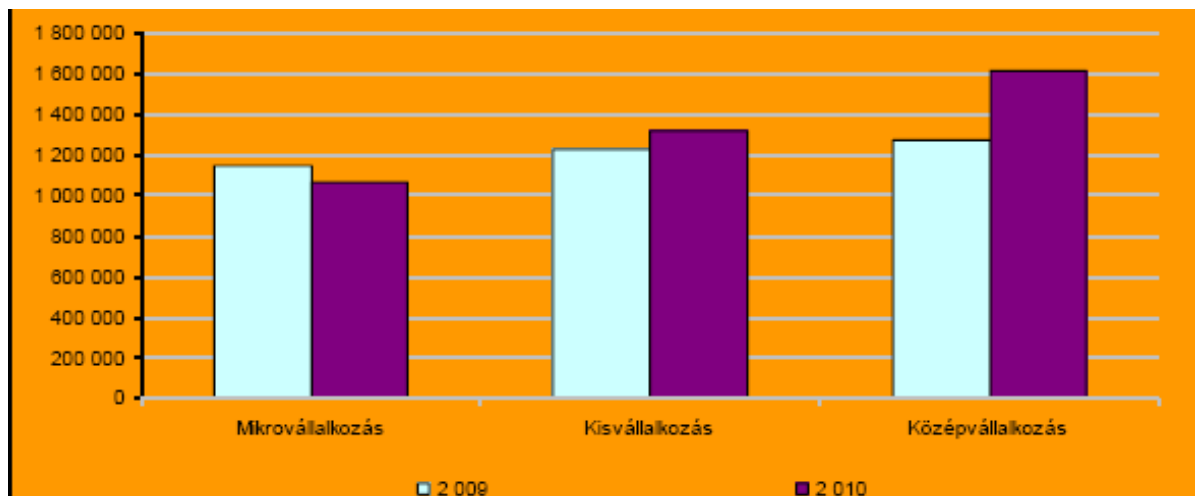
6. Ábra: A mikro-, kis- és középvállalkozások részére folyósított hitelek a hitelintézetek (részvénytársasági hitelintézetek, szövetkezeti hitelintézetek, hitelintézeti fióktelepek) által, (2005-2010)



Forrás: a KSH adatszolgáltatása alapján a Nemzetgazdasági Minisztérium

A kis- és középvállalkozások részére folyósított hitelek 32%-át a mikrovállalkozások, 33%-át a kisvállalkozások, 35%-át a középvállalkozások használták fel 2009-ben. 2010-ben 27%-át a mikrovállalkozások, 33%-át a kisvállalkozások, 40%-át a középvállalkozások vették igénybe, vagyis 2009-hez képest a mikrovállalkozások által felvett hitelek aránya visszaesett, míg a középvállalkozásoké emelkedett. Ezt mutatja a 7. Ábra. (Magyarország kormánya, J/8112. számú jelentés, 2012. július)

7. Ábra: A mikro-, kis- és középvállalkozások folyósított hitelei a hitelintézeteknél vállalkozási méretkategóriánként, (2009-2010)



Forrás: a KSH adatszolgáltatása alapján a Nemzetgazdasági Minisztérium

Össességében elmondható, hogy a KKV szektor a gazdasági és pénzügyi válság következtében kettős megrendülést élt át. Egyrészt a KKV-k által előállított javak iránti kereslet jelentősen visszaesett, másrészt a piaci és finanszírozási problémákkal küzdő, sérülékeny KKV-k egy része kereskedelmi hitelekbe, vevői tartozások felhalmozásába vagy csődbe menekült, ezzel tovább növelte üzleti partnerei finanszírozási gondjait, a lánc tartozások szintje egyre növekedett. (Magyarország kormánya, J/8112. számú jelentés, 2012. július)

2. 2. 2 Általános kép a KKV-król nemzetközi összehasonlításban

A kis- és középvállalkozások releváns szerepet játszanak az európai gazdaságban is. 87 millió embert foglalkoztat, több mint 20 millió KKV, a versenyszféra alkalmazottainak kétharmadát teszik ki. (Kis- és középvállalkozások stratégiája, 2013.) Fontosnak tartom, hogy az Európai Unió hozzáadott értékének 58 százalékát teszik ki. Az átlagos vállalatméret az 2005 óta Európai Unióban csökkenő tendenciát mutat, az akkor 4,34-ről, 2012-re 4,22-re esett vissza az egy vállalkozásra jutó alkalmazottak száma. A látszólag kis változás a KKV-k nagy száma miatt jelentős változást jelent. (Kis- és középvállalkozások stratégiája, 2013.) A válság hatására az Európai KKV-szektorban a jövedelemtermelés, a vállalkozások száma, és a foglalkoztatás jelentősen visszaesett, bár a nagyvállalati szektor teljesítménycsökkenése még nagyobb volt. 2010-ben a folyamat javulni kezdett, hiszen megállt a KKV-k számának csökkenése, a jövedelemtermelés növekedésnek indult, azonban a foglalkoztatás tovább csökkent.

2. Táblázat: A vállalkozások száma, alkalmazotti létszáma és bruttó hozzáadott érték hozzájárulása méretkategóriák szerint (2011)

	Vállalkozások aránya (%)		Foglalkoztatottak (%)		Hozzáadott érték (%)	
	EU	Magyarország	EU	Magyarország	EU	Magyarország
Mikro	92.2	94.8	29.6	36.5	21.2	18.2
Kis	6.5	4.4	20.6	19.3	18.5	15.9
Közepes	1.1	0.7	17.2	16.9	18.4	19.5
Nagy	0.2	0.1	32.6	27.1	41.9	46.2

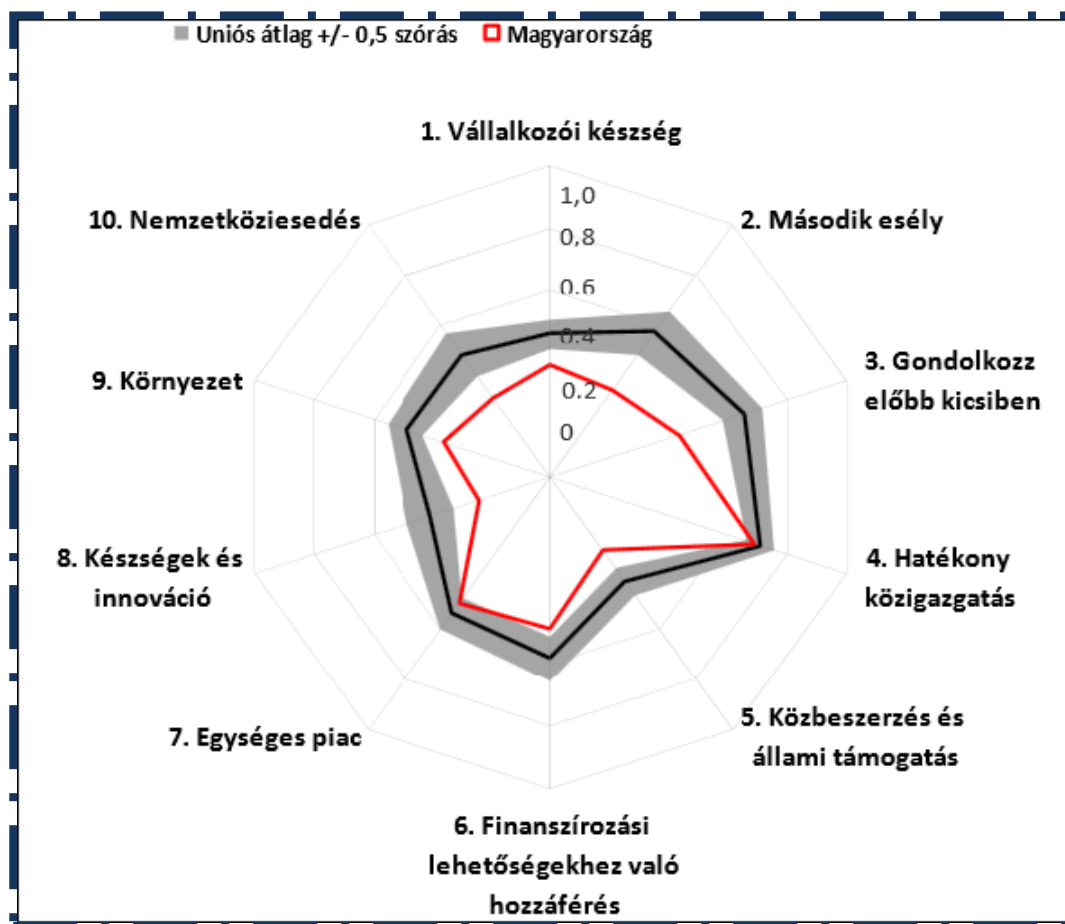
Forrás: EU SMEs in 2012, 2012

Hazánkban a KKV-k száma a vállalkozásokon belül magasabb. Az átlagos magyar KKV kevesebb alkalmazottat foglalkoztat, a magas darabszám miatt ugyanakkor a foglalkoztatási hatása számottevő. Az unió átlaga 4,2 fő, szemben a magyarországi KKV-k átlagosan 3,1 főt foglalkoztatnak. A mikrovállalkozásoknál (0-9 fős kategória) 1,6; a kisvállalkozásoknál (10-49 fős kategória) 19,1 míg a középvállalkozásoknál (50-249 fős kategória) átlagosan 97,9 fő az átlagos foglalkoztatotti létszám. A nagyvállalkozások átlagosan 834,7 fővel dolgoznak. (Kis- és középvállalkozások stratégiája, 2013.)

A bruttó hozzáadott értéket vizsgálva a mikro-, kis- és közepes vállalkozói szektor teljesítménye elmarad az uniós átlagtól. Azonban a vállalkozások száma és a foglalkoztatásban betöltött szerepe alapján egyébként felülreprezentált. 2011-es összehasonlító adatok alapján az európai uniós átlagnál megközelítőleg 5 százalékkal alacsonyabb hozzáadott értéket állít elő a hazai KKV-szektor. (Kis- és középvállalkozások stratégiája, 2013.)

Az európai kisvállalkozói intézkedéscsomag (SBA) alapján összeállított 2012-es értékelés szerint Magyarország tízből nyolc területen még mindig elmarad az uniós átlagtól, melyet a 8. ábra szemléltet.

8. Ábra: Magyarország SBA értékelése, 2012



Forrás: SBA Fact Sheet, 2012

A legnagyobb elmaradás a második esély (vállalkozás megszüntetésének ideje, költsége stb.) a gondolkodj előbb kicsiben (kormányzati szabályozás, egyszerűsítés stb.) és innovációs dimenziók mentén mérhető.

A Global Entrepreneurship Monitor hasonló területeken mutat rá a gyengeségekre. Az innovációra, nemzetköziesedésre, hálózatosodásra és a lehetőség motivált vállalkozások arányára vonatkozó mutatókban elmaradásokat produkál a hazai KKV-szektor teljesítménye. (Global Entrepreneurship Monitor 2012 Global Report, 2012)

2. 3 AZ MNB NÖVEKEDÉSI HITELPROGRAM BEMUTATÁSA

A kis- és középvállalkozásoknak napjainkban erős versenyben kell helytállniuk, amit a nagyvállalatokkal szembeni hátrányuk, és az általános forráshiányuk tovább súlyosbít. Nagy lehetőségek rejlenek ebben a szektorban, ugyanis ezek a vállalatok kis méretükből adódóan könnyebben tudnak alkalmazkodni a változásokhoz, és innovatívabbak is lehetnek, mint a nagyvállalatok. A piacon való megmaradásukhoz azonban elengedhetetlen a versenyképességük folyamatos javítása, aminek előfeltétele a folyamatos fejlesztés és bővítés. Ehhez azonban jelentős mértékű tőke szükséges, aminek egyik lehetséges forrása az MNB Növekedési Hitelprogram keretében a vállalatok által igénybe vehető rendkívül kedvező kamatozású hitel.

A Magyar Nemzeti Bank 2013. június 1-jén elindította a Növekedési Hitelprogramját (NHP). A Programnak hármas célja van. Egyrészt a kis- és középvállalkozások hitelezésében megfigyelt zavarok enyhítése, másrészt a pénzügyi stabilitás megerősítése, valamint az ország külső sérülékenységének csökkentése. Az allokált hitelkeretek rendelkezésre tartásának időtartama 2013. június 3. és 2013. augusztus 30. között. (MNB, NHP Terméktájékoztató, 2013)

A program I. pillérének keretében az NHP a hitellel már rendelkező vállalatok finanszírozási költségeit csökkentette, továbbá lehetővé tette olyan projektek megvalósítását, melyek elindítását a magas finanszírozási költség eddig meggátolta. Az I. pillér keretében kapott kölcsön kizárólag beruházásra, forgóeszköz-finanszírozásra, EU-s támogatás önrészéhez és előfinanszírozásához, illetve az eredetileg ilyen célra folyósított KKV kölcsön vagy pénzügyi lízing kiváltására használhatták fel a vállalkozók. (MNB, NHP Terméktájékoztató, 2013)

Az új (nem kiváltott) beruházási célú hitelek esetében lehetőség volt a refinanszírozási hitel egy vagy több részletének folyósítását 2014. február 28-ig kérni. Forgóeszköz-finanszírozási célú hitelek esetén is lehetett több részletben folyósítani, ezen esetekben azonban nem állt rendelkezésre a meghosszabbított időkeret, tehát a legutolsó folyósításra legkésőbb 2013. augusztus 30-án volt lehetőség.

A program II. pillére a KKV-k hitelein belül a deviza alapú hitelek arányának csökkenését kívánta elérni. A II. pillér keretében kapott kölcsön a KKV-ügyfelek belföldi hitelintézettől 2013. március 31-ig felvett deviza-, illetve deviza alapú kölcsönének vagy pénzügyi lízingjének forint kölcsönrel történő kiváltására használhatták fel. A II. pillér esetében a folyósítás

csak egy részletben kérhető, a folyósítási nap legkésőbb – az augusztus 30-i utolsó üzletkötési naphoz igazodva – szeptember 3. lehetett.

A Programban a KKV-knak nyújtható hitelek alsó határa 3 millió forint, felső határa 3 milliárd forint. Utóbbi összeg a KKV partnervállalkozásaival és kapcsolódó vállalkozásaival együtt, a programban résztvevő összes hitelintézettől kapható maximális összeget is jelentheti.

Az MNB által nyújtott kölcsön futamideje maximálisan 10 év illetve a KKV-hitel futamidejével egyezik meg. Az MNB tehát az NHP I. és II. pillérének keretében 0 százalékos kamatozású, legfeljebb 10 éves futamidejű refinanszírozási hitellel látja el a programban részt vevő hitelintézeteket. A pénzügyintézet legfeljebb 2,5 százalékos éves kamatmarzs mellett adhatja tovább a KKV számára, amely a hitelintézet által választott összetételben tartalmazhatja az üzleti kamatlábat és egyéb díjjellegű elemeket. Ezen felül azonban semmilyen további költséget, kamatot, díjat, jutalékot nem számíthat fel a KKV-nak, és a kockázatot csökkentő biztosítékok (garancia, kezesség) is csak ezen kamatmarzs terhére igényelhetők. A hitelintézetnek a hitellel kapcsolatos, harmadik személynek fizetendő költségeket (különösen: közjegyzői díj, értékbecsülés díja stb.) a KKV-kal kell megfizetnie. A kölcsöncélnak megfelelő felhasználást az adott hitelintézet köteles ellenőrizni, az MNB-nek pedig joga van hozzá. Amennyiben a pénzügyintézet a program céljaitól eltérő felhasználásról szerez tudomást, köteles a hitelt felmondani. Ebben az esetben a hitelintézetnek a jegybanki alapkamat kétszeresével megnövelten kell visszafizetnie a hitelt az MNB-nek, és a KKV-nak is ugyanilyen mértékű büntetőkamatot kell fizetnie a hitelintézetnek. (MNB, NHP Terméktájékoztató, 2013.)

A Növekedési Hitelprogram III. pillére 2013. június 3-tól heti rendszerességgel eurolikviditást nyújtó devizacsere (FX-swap és currency interest rate swap) tendereket vezetett be. Összesen 8 különböző futamidő mellett tette ezt. A tenderek keretében az MNB ügyfelei, akik közvetlenül VIBER- vagy BKR tagsággal rendelkező belföldi (tartalékköteles) hitelintézetek, a devizacsere ügylet azonnali lábán euróhoz juthatnak az MNB-nek nyújtott forintért cserébe. A III. pillérben résztvevő ügyfelek az MNB-től az NHP III. pillér keretében megszerzett devizával egyenlő mértékben kötelesek rövid külső forrásállományukat redukálni. Ennek köszönhetően az ország éven belüli hátralévő futamidejű külső adóssága jelentősen csökkenhet. Az MNB a tájékoztatójában a rövid külső adósság csökkentését többször is hangsúlyozza, illetve szoros ellenőrzési rendszert is társít hozzá, a büntető rendelkezések megnevezése mellett.

A deviza-swap tenderek futamidejei 5 hét, 13 hét és 26 hét, a CIRS-ek futamidejei 78, 91, 104, 117 és 130 hét. A III. pillér keretében az utolsó tendert a CIRS-ek esetében 2013. augusztus 26-án, az FX-swap ügyletek esetében 2013. december 30-án tartotta, de az FX-swap tendereken 2013. augusztus 26. után csak azon ügyfelek vehettek részt, akik korábban kötött ügyleteiket vitték tovább. Releváns információnak tartom, hogy az MNB fenntartja magának a jogot a program meghosszabbítására. A szabályrendszer alapján fontos, hogy az MNB a rövid külső forrásállomány csökkentését bankcsoporti szinten összevontan fogja elbírálni forintban kifejezve, azonban az ár- vagy árfolyamváltozásból származó átértékelődésektől eltekint. A 2013. március 31-ei bázisnapból kiindulva az átértékelődések figyelmen kívül hagyásával minden egyes hónap végére helyesbített rövid külső forrásállományokat határoz meg. (MNB, NHP Terméktájékoztató, 2013.)

2. 3. 1 A Növekedési Hitelprogram első szakaszának eddigi eredményei

Megállapítható, hogy az NHP mozgósította a hitelpiaci szereplőket. A hitelek maximum 2,5 százalékos kamatszintje és maximum 10 éves futamideje jelentősen hozzájárult a vállalkozások kamatterheinek csökkentéséhez, továbbá lehetővé tette üzleti tevékenységük bővítését, gördülékenyebb működését. A vállalatok devizahitel-állománya szintén számottevően csökkent. Ennek köszönhetően a programban részt vevő vállalkozások pénzügyi stabilitása fokozódott, valamint nőtt a pénzügyi rendszer és a magyar gazdaság sokkellenálló-képessége is. Fokozódott a verseny a programban részt vevő hitelintézetek között. a bankváltás lehetősége és a hitelkeret kezdeti allokációja miatt. Az erősödő verseny segítette a források hatékonyabb felhasználását, továbbá növelte a vállalkozások hitelhez jutási lehetőségét. A program emellett csökkentette a hitelkihelyezések regionális koncentrációját. (MNB, Monetáris politika, NHP Elemzés, 2014.)

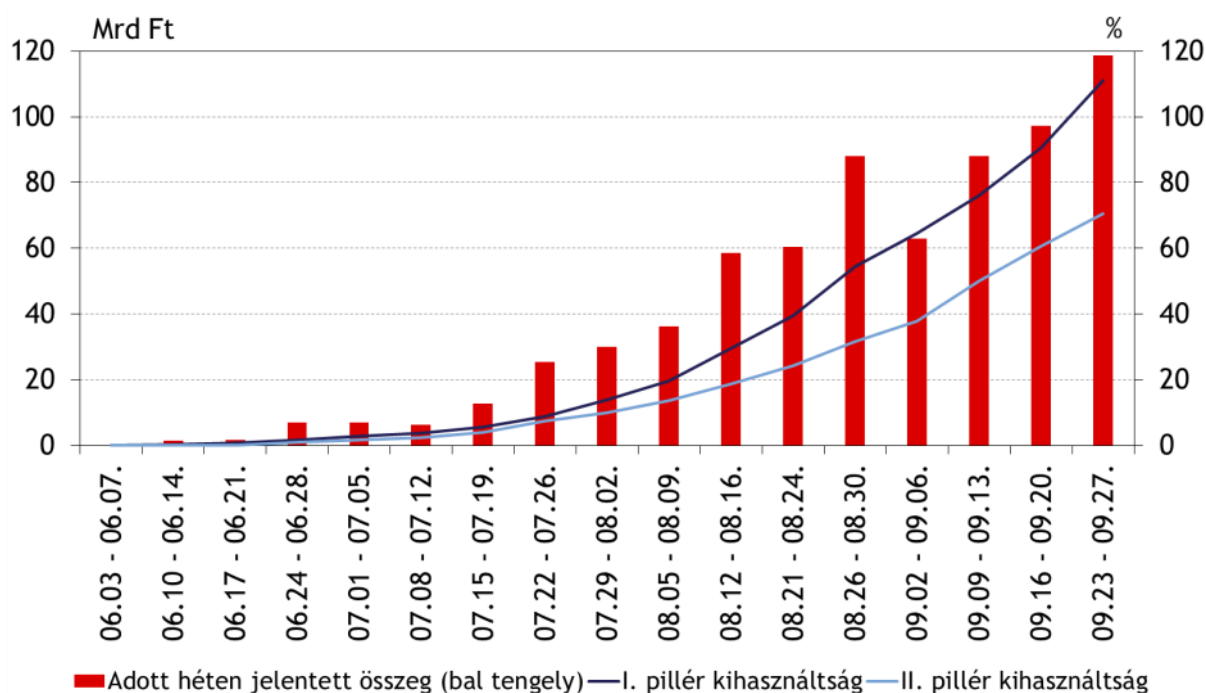
Az első pillérben meghirdetett keretösszeg nem bizonyult elegendőnek a piaci szereplőknek, így az MNB lehetővé tette a hitelintézeteknek az első pillérbe történő átcsoportosítását a második pillérben allokált keretösszeg fel nem használt résznek. Így az eredetileg meghatározott 425 milliárdos keretösszeg 111 százalékkal nőtt. 8131 darab hitelügylet jött létre az első pillér keretében, 472 milliárd forintnyi összegben. 1713 darab devizahitelt cseréltek le forinthitelre 229 milliárd értékben. (MNB, Monetáris politika, NHP Elemzés, 2014.)

A rendelkezésre tartási időszak második felében vált intenzívebbé a hitelek folyósítása. Az összes jelentett szerződéses összeg csaknem kétharmadát a rendelkezésre tartási időszak utol-

só harmadában nyújtották be a hitelintézetek. Az MNB ezt augusztus elsején, egy hónappal meghosszabbította.

Ezt mutatja a 9. ábra.

9. Ábra: Az MNB felé jelentett KKV hitelszerződések összege (Mrd Ft) heti bontásban és ezek kumulált alakulása pillérenként az allokált keretösszeg arányában (2013)

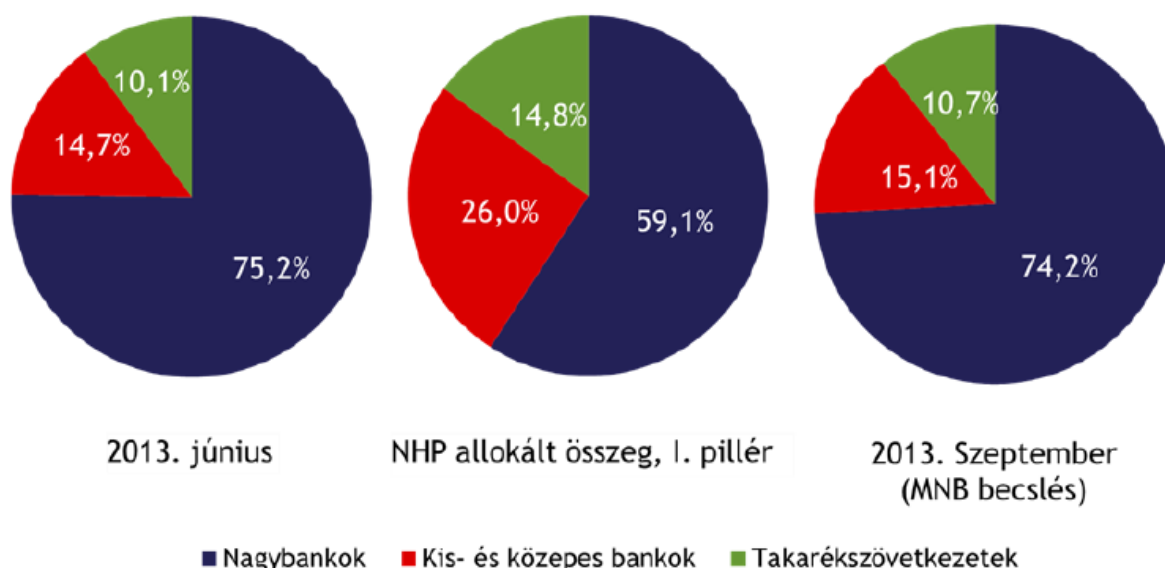


Forrás: MNB.hu, A Növekedési Hitelprogram első szakaszának igénybevétele

Az összes szerződéses összegnek közel kétharmadát a rendelkezésre tartási időszak utolsó harmadában adták be a pénzintézetek. Az MNB ezt augusztus elsején, egy hónappal meghosszabbította.

A nagybankok részesedése a teljes KKV-hitelállományon belül kiemelkedik, de nem szabad megfeledkeznünk arról sem, hogy a Programnak köszönhetően nagyobb hitelkerethez jutottak a kis- és közepes bankok, továbbá a takarékszövetkezetek. Az ügyfelek megszerzéséért történő verseny fokozódása annak köszönhető, hogy a hitelintézetek jobban tudták növelni az állományukat. Így a hitelezési feltételek enyhültek, valamint a források hatékonyabb elosztása is megvalósulhatott. A 10. ábrán jól látható, hogy nőtt a kis- és közepes bankok, takarékszövetkezetek részesedése a teljes KKV-hitelállományon belül. Ez a nagyobb állományi részesedésnek volt köszönhető.

10. Ábra Az NHP hatása a KKV hitelállomány banksoportok szerinti megoszlására, 2013



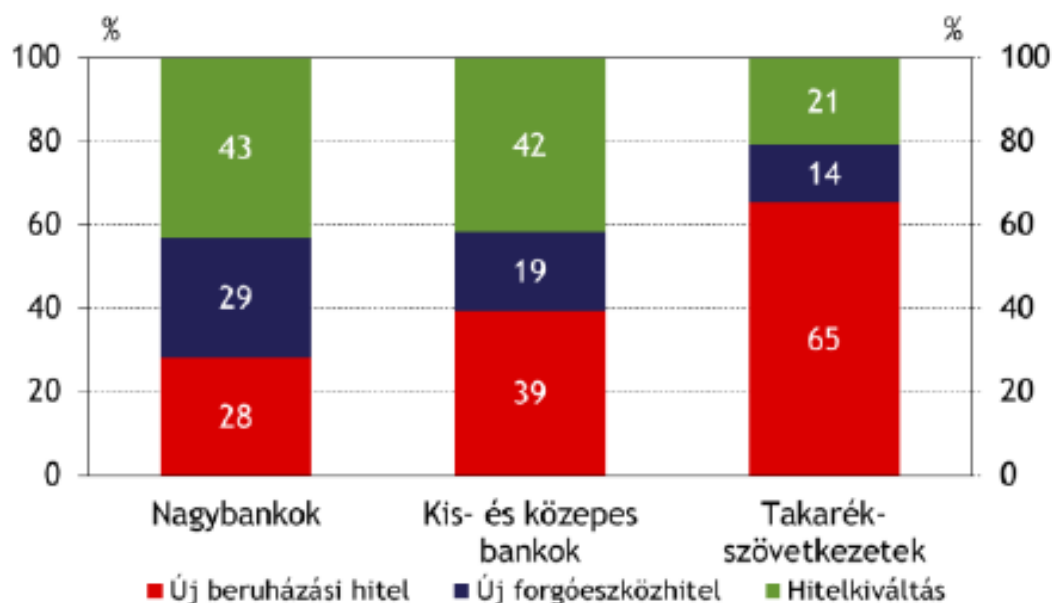
Forrás: MNB.hu, A Növekedési Hitelprogram első szakaszának igénybevétele

A nagybankok által nyújtott hitelállomány 2013. júniusi 75,2 százalékhöz képest az első pillér hatására 59,1 százalékra csökkent, tehát 16,1 százalékkal kevesebb lett. A takarékszövetkezetek KKV hitelállománya 4,7 százalékkal nőtt 2013 júniusától az első pillérig. A kis-és közepes bankok állománya 11,3 százalékkal emelkedett a vizsgált időszakban. Szeptemberre tovább nőtt a takarékszövetkezetek részesedése, azonban ismét növekedés prognosztizálható a hitelállományban a nagyobb bankok javára.

Több vállalkozás tudta megvalósítani a tevékenységének bővítését. Ez megmutatkozik abban, hogy olyan halasztott beruházásokat eszközölhettek, melyek a hitelezés szigorú feltételei miatt, nem jöhettek volna létre. Az első pillérben nyújtott hitelek 60 százaléka új hitel. A második pillérben több mint 60 százaléka beruházási hitel a kiváltott hiteleknek. A második pillérben részt vevő vállalkozások árfolyamkockázata csökkent, hozzájárulva Magyarország sokkellenálló képességének növekedéséhez. Javult a vállalkozások jövedelmezőségi helyzete, így valószínűsíthető, hogy a folyamatban lévő beruházásaikat nagyobb eséllyel tudják megvalósítani. (MNB, Monetáris politika, NHP Elemzés, 2014.)

A 11. ábra az első pillérben nyújtott hitelek cél szerinti megoszlását mutatja.

11. Ábra I. pillérben nyújtott hitelek cél szerinti megoszlása 2013-ban

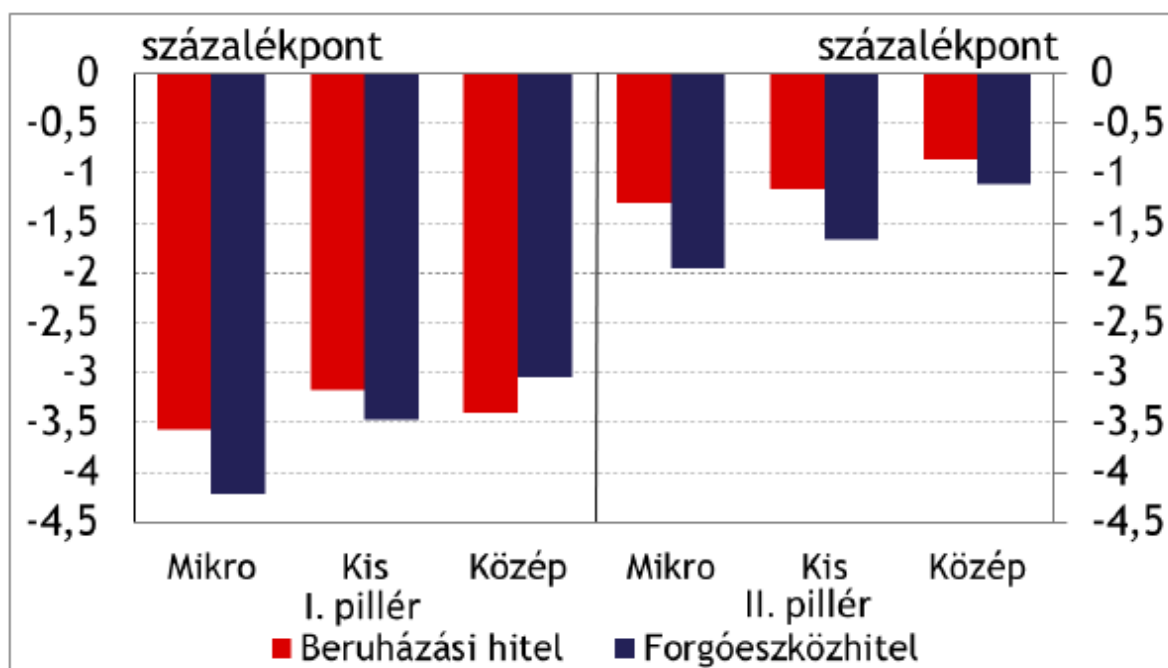


Forrás: MNB.hu, A Növekedési Hitelprogram első szakaszának igénybevétele

Jól látható, hogy az első pilléren belül a nagybankok illetve kis és- közepes bankok esetében közel azonos volt az új hitelek aránya. A legnagyobb arányban a takarékszövetkezetek folyósítottak új hiteleket. A kis- és közepes bankoknál illetve a takarékszövetkezeteknél a kiváltások négyötöde, de a nagybankok esetében több mint fele beruházási hitel. A hitelkiváltás a nagybankoknál 43 százalékot tett ki, kis és közepes bankoknál 42 százalékot, takarékszövetkezeteknél mindössze 21 százalékot.

Nem szabad megfélemedkeznünk arról sem, hogy jelentősen csökkent a vállalkozások kamatterhe. A 2008 óta tartó gazdasági visszaesés következtében romlott a KKV-k jövedelmezősége és ezt a magas finanszírozási költségek csak tovább súlyosbították. A programban részvevő vállalkozások kamatterhei csökkentek az alacsony kamatszint miatt. Így a vállalkozások jövedelmi helyzete számottevően javult. Erre az összefüggésre mutat rá az ábra. (12 Ábra)

12. Ábra Kamatcsökkenés a kiváltott hiteleknel, 2013

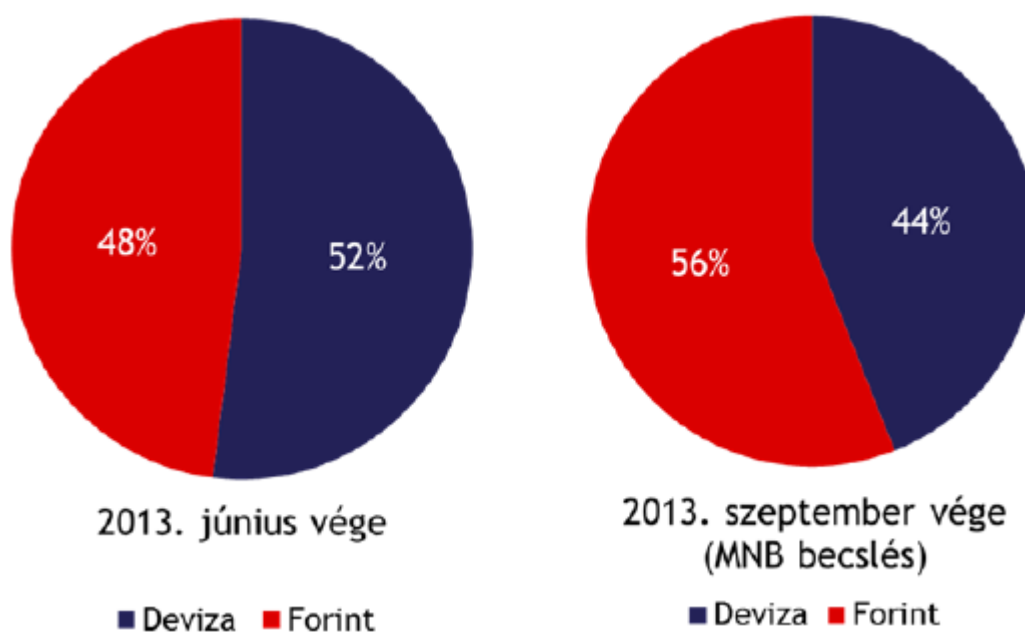


Forrás: MNB.hu, A Növekedési Hitelprogram első szakaszának igénybevétele

A kiváltott hiteleknel a kamatteher az I. pillérben a beruházási hitelek esetén átlagosan 5,9 százalékról 2,5 százalékra esett vissza, a forgóeszközhitel kamata pedig 5,8 százalékról 2,5 százalékra csökkent. A II. pillér esetében 3,7 százalékról 2,5 százalékra csökkent a beruházási hitelek és 4 százalékról 2,5 százalékra a forgóeszközhitel kamata, tehát jól látható, hogy még a devizahitelek kiváltásakor is mérséklődtek a kamatterhek. A kamatcsökkenés mértéke a mikrovállalkozásoknál a legnagyobb mindkét pillér és mindkét hitelcél esetében. A kamat-megtakarításból felszabaduló forrásait a vállalkozások hosszabb távon üzleti tevékenységük fejlesztésére fordíthatják és új beruházásokat valósíthatnak meg. (MNB, Monetáris politika, NHP Elemzés, 2014.)

A vállalatok árfolyamkitettsége is jelentősen csökkent. Ez a második pillér hitelkiváltási lehetőségének köszönhető. Feltehetően a természetes fedezettel nem rendelkező vállalatok vettek részt ebben. A KKV-k csaknem 229 milliárd forinttal csökkentették a deviza alapú hitelállományukat.

13. Ábra A KKV hitelállomány megoszlása devizanemenként, 2013



Forrás: MNB.hu, A Növekedési Hitelprogram első szakaszának igénybevétele

2013. júniusi adatokhoz képest a teljes KKV hitelállományon belül 8 százalékkal csökkent a deviza alapú hitelek aránya szeptember végére. Ezt mutatja a 13. ábra.

A csökkenő árfolyamkitettség elősegíti a stabilabb működését a vállalatoknak. Nemzetgazdasági szinten pedig a pénzügyi stabilitási kockázatok mérséklődnek.

3. CÉLKITŰZÉS

A kutatómunkám fő célkitűzése volt, hogy részletes vizsgálatokkal feltárjam:

- MNB Növekedési Hitelprogram rövid, közép és hosszú távú hatásait.
- Interjúk segítségével feltérképezni az ügyfélkapcsolati menedzserek szubjektív tapasztalatát, véleményét a Növekedési Hitelprogrammal kapcsolatban.
- A kapott eredmények alapján javaslatok megfogalmazása a Növekedési Hitelprogram hatékony folytatása érdekében.

A kapott eredmények eredményesen felhasználhatóak:

- A bankok számára a stratégiai célkitűzések meghatározására

A vizsgálat hipotéziseként az alábbiakat fogalmaztam meg:

- A Növekedési Hitelprogram pozitív hatással van a kis- és középvállalkozások árfo-lyamkitettségére.
- A Növekedési Hitelprogram segítségével több vállalat tudta megvalósítani tevékenységének bővítését, nőtt a beruházási kedv, több munkahely létesült.
- A Növekedési Hitelprogram egyes elemeit érdemes lenne kivetíteni a lakosságra is a beruházások ösztönzése végett.
- A Növekedési Hitelprogram fokozta a versenyt a KKV hitelpiacon.
- A Programban való részvételnek köszönhetően az építőipar és egyéb ágazatok-mezőgazdaság kivételével- is fejlődésnek indulnak.

4. ALKALMAZOTT MÓDSZER ÉS FORRÁSOK

A dolgozatomban megfogalmazott célkitűzések elérése érdekében primer és szekunder információs forrásokat használtam fel.

Primer információs forrásként egy általam összeállított interjú segítségével (1. sz. melléklet) vizsgáltam az ügyfélkapcsolati menedzserek véleményét a Növekedési Hitelprogrammal kapcsolatban, különös tekintettel a kis-és a középvállalkozásokra gyakorolt rövid, közép, és hosszú távú hatásait. Az interjúra történő kijelölés alkalmával olyan vállalati ügyfélkapcsolati menedzsereket kerestem meg, akik nyitottak voltak a kutatásban való részvételre. Így a válaszadók között három kaposvári és kettő budapesti bank alkalmazottai szerepeltek. Az interjú lefolytatása előtt készítettem egy interjú vázlatot, amely a célratartást szolgálta és egyben meghatározta az interjú menetét is. Az interjú menete két részre tagolható egy általános részre (1-9 kérdés), amely a Növekedési Hitelprogram feltételeire, sajátosságaira irányult illetve egy szakmai részre, amelyben valamennyi megkérdezett ügyfélkapcsolati menedzser részletesen megfogalmazhatta az NHP-val kapcsolatos szubjektív véleményét. Az interjúalanyokkal a vizsgálat megkezdése előtt telefonon keresztül egyeztettem az interjú menetét illetve engedélyt kértem a kapott válaszok diktafonnal történő rögzítésére. Az interjúk átlagosan egy órát vettek igénybe. Mivel a kutatásban résztvevő bankok anonimitást kértek, ezért a válaszok értékelésénél A, B, C, D, E interjúalanyok megjelölését alkalmaztam. A válaszokat a Microsoft Programcsomag segítségével számítógéppel installáltam. A táblázatok, ábrák elkészítéséhez a Microsoft Word és Excel programokat használtam fel.

Szekunder információk összegyűjtéséhez szakirodalmi cikkeket, publikációkat, tanulmányokat, és internetes forrásokat használtam fel.

5. EREDMÉNYEK

5. 1 AZ INTERJÚALANYOK BEMUTATÁSA

Az interjúk során lehetőségem nyílt arra, hogy egy kötetlen beszélgetés keretében közelebbről is megismerjem a vállalati ügyfélkapcsolati menedzsereknek az NHP- ról, azzal kapcsolatos folyamatokról, előnyeiről, hátrányairól alkotott véleményét, és valamennyi ismeretet szerezzek az adott bankról.

Nagy bankok alkalmazottairól van szó, ezért nagyon fontosnak tartom, hogy ne csak a hitel-programról kapjunk átfogó képet, hanem a táblázatba foglalt kérdések segítségével megismerjük az ügyfélkapcsolati menedzsereket és a véleményüket az adott bankról.

3. Táblázat: Az interjúalanyok bemutatása, 2014

Kérdés	A	B	C	D	E
<i>Életkor/Nem</i>	30, férfi	39, férfi	28, férfi	33, férfi	35, férfi
<i>Hol dolgozott a jelenlegi állása előtt?</i>	Erste banknál 3 évet dolgoztam Budapesten.	Államkincstárnál dolgoztam 6 évet.	Ez az első állásom.	Erste banknál dolgoztam 4 évet	Takarékszövetkezetnél dolgoztam
<i>Miért döntött úgy, hogy ott hagyja azt a pozíciót?</i>	Kaposvárra akartam költözni.	Karrieremet akartam építeni.	Következő hónaptól leszek új banknál, a jobb fizetés miatt.	Jobb lehetőséget kaptam.	A jobb fizetés miatt váltottam.
<i>Teljesültek-e az elvárásai a jelenlegi munkahelyén? Hány éve dolgozik ott?</i>	Teljesültek, bár ösztönző rendszerünk átalakításával nem értek egyet. 4 éve.	Teljesültek, bár 2 hónapja csökkent az elégedettségi szintem. 8 éve vagyok a B banknál.	7 éve dolgozom a banknál, azonban jövő hónaptól új banknál leszek.	4 éve dolgozom a jelenlegi munkahelyemen, elégedett vagyok.	5 éve dolgozom itt, elégedett vagyok.

<i>Szeretné-e később más pozícióban kipróbálni magát? Esetleg ott hagyni a banki szférát?</i>	Igen, saját vállalkozásomban szeretnék dolgozni.	Saját vállalkozásban is gondolkozom, de még nem rendelkezem ehhez elegendő tőkével.	Szeretném, de egyelőre csak más bankban gondolkozom. Szívesen alapítanék saját vállalkozást.	Szeretném, saját vállalkozás gondolatától se zárkózom el	Mindenképpen, ez nem kérdés. Saját vállalkozásomban szeretnék több energiát fektetni
<i>Milyen utat járt be az adott banknál jelenlegi pozíciójáig?</i>	Budapesten lettem asszisztensből ÜKM, Kaposváron 2 év után Senior ÜKM.	Lakossági tanácsadóként kezdtem, ezt követően lettem vállalati tanácsadó, vezetői pozíciómról pedig a létszámleépítések miatt kellett lemondanom.	Gyakornokként kezdtem, majd asszisztens lettem utána referens, jelenleg kiemelt vállalati referensként dolgozom.	Ügyfélkapcsolati menedzserből lettem senior ÜKM.	A lakosságnál kezdtem, majd 1 év múlva kerültem a vállalati részre.
<i>Ha újra kezdené, akkor is ugyanezt az utat járná be?</i>	Igen, mert a különböző bankoknál elsajátított komplex gondolkodás képessége juttatott el ideig.	A mostani fejemmel nem, matematikus-programozó lennék.	Mérnöknek tanulnék vagy asztalos lennék.	Igen.	Nem. Elegendő tőkével, mindig is a saját vállalkozásom fejlesztésén fáradoztam volna.

Végzettség	Budapesti Gazdasági Főiskola Pénzügyi és Számviteli Főiskolai Kar. Msc: Pécsi Tudománye- gyetem	Budapesti Gazdasági Főiskola Pénzügyi és Számviteli Főiskolai kar.	Pécsi Tудо- mány- egyetem Közgazda- ság- tudományi Kar.	Nemzetköz- zi Üzleti Főiskola.	Budapesti Gazdasági Főiskola Pénzügyi és Számvi- teli Főisko- lai Kar.
-------------------	--	--	---	--------------------------------------	--

Forrás: Saját szerkesztés, 2014.

Az interjúalanyaim 28 és 35 év közötti férfiak. Már az elején szeretném felhívni a figyelmet, arra az érdekes konklúzióra, mely az összes Vállalati Ügyfélkapcsolati Menedzser válaszából levonható. Annak ellenére, hogy a legtöbb ember preztizs állásnak tartja a banki pozíciókat, az ott dolgozókkal készített interjúm rávilágított arra, hogy a hatalmas nyomás és teljesítménykényszer következtében a vállalati kapcsolattartók szívesen alapítanának saját vállalkozást és megszabadulnának a külföldi bankok már-már teljesíthetetlen elvárásaitól. A beszélgetések során kiderült, hogy nagy a fluktuáció a fentebb leírtak következtében. A hetedik kérdés rávilágít arra is, hogy amennyiben a kapcsolattartók újra kezdhették az egyetemtől az életüket, akkor négyen mindenképpen más utat választanának. A bank javára szóljon azonban, hogy a legtöbben hálásak a munkahelyüknek azért, mert komplex gondolkodásmódra tettek szert és pénzügyi intelligenciájuk nagyon sokat fejlődött az évek folyamán illetve a látókörük szélesedett tekintettel arra, hogy a gazdasági szféra teljes spektrumára rálátnak. Az elégedettségi szintjüket vizsgálva, az A bank kapcsolattartóját szeretném kiemelni, aki egészen addig elégedett volt pozíciójával, amíg az ösztönző rendszerüket át nem alakították. Hiába nyújtának 400%-ot, a bank nem ad megfelelő ellenszolgáltatást, visszafogva a munkakedvet. A D és E kapcsolattartó elégedett, hisz budapesti viszonylatban sokkal többet keresnek vidéki kollégájuknál.

A legtöbben a jobb fizetés illetve a karrier miatt hagyták ott előző állásukat. Az A interjúalany szeretett volna haza költözni és ezért váltott. A B válaszadó karriert akart, ez az Állami Kincstárnál nem volt abszolválható. Releváns információnak tartom, hogy hosszú utat jártak be az Ügyfélkapcsolati Referens pozícióig, többen gyakornokként kezdték, asszisztensek majd ÜKM-ek lettek. Az öt interjúalany mindegyike az ország legjobb egyetemein tettek szert olyan tudásra, tapasztalatra, mely eljutatta őket jelenlegi pozíciójukig.

5. 2 INTERJÚK RÉSZLETEZÉSE

A vállalati kapcsolattartókkal- egy kötetlen beszélgetés keretében- interjút készítettem, melynek segítségével nagyobb rálátásom nyílt a Növekedési Hitelprogramra, részletesebben megismerhettem és olyan információk birtokába jutottam, melyek alapjaiban változtatták meg a bankokról alkotott véleményemet.

Az első kilenc kérdés általános jellegű, a Növekedési Hitelprogram alaposabb megismerését szolgálja. Az ezt követő kérdések a 2,5 %-os Hitel előnyeire illetve hátrányaira keresik a választ, gazdasági hatásait kutatják, a vállalati referensek szubjektív véleményére helyezve a hangsúlyt. A kérdéseim az 1. számú mellékletben találhatók.

Az interjúalanyok válaszait a OTDK dolgozatomban 2 pontban fogom ismertetni, attól függően, hogy az általános vagy szakmai jellegű kérdésről van szó. Az első 9 kérdésre adott válasz, tehát ugyanaz, a kérdések objektivitása következtében. Erről bővebben az 5.2.1-es pontban írtam.

5. 2. 1 Az általános kérdések

- **Milyen hitelcélra fordítható az NHP hitel?** Az I. pillér keretében: új beruházás finanszírozására, új forgóeszköz finanszírozásra, EU-s támogatás előfinanszírozására van lehetőség. A II. Pillérben: az előzőekben meghatározott célokra az ügyfél által korábban belföldi hitelintézettől vagy pénzügyi vállalkozástól Magyarországon felvett, forintban fennálló kölcsön vagy pénzügyi lízing kölcsönrel történő kiváltására. Az ügyfél által belföldi hitelintézettől vagy pénzügyi vállalkozástól Magyarországon felvett devizaalapú (azaz külföldi devizanemben fennálló vagy külföldi devizanemben nyilvántartott) kölcsöntartozás vagy pénzügyi lízing forintalapú kölcsönrel való kiváltására van mód. A II. pillérben a hitel- vagy pénzügyi lízing kiváltása céljából igénybe vett refinanszírozási kölcsönök aránya egy adott hitelintézet esetében nem haladhatja meg a hitelintézet számára a két pillérben összesen folyósított kölcsönök 10 százalékát.
- **Mekkora hitelösszeg igényelhető?** Minimum 3 millió forint, maximum 10 milliárd forint.
- **Milyen futamidőre vehető igénybe?** Beruházási hitel (új és kiváltás) esetén max. 10 év, de maximum 2014. dec. 31. Forgóeszközhitelek (új és kiváltás), valamint egyéb szabad felhasználású devizahitelek kiváltása esetén maximum 3 év. A kiváltott hitel futamideje és törlesztési ütemezése eltérhet az alapügylet futamidejétől. EU-támogatás előfinanszírozása esetén max. 10 év azzal, hogy a támogatás folyósításakor az annak előfinanszírozására nyújtott kölcsönösszeg visszafizetése egy összegben (a támogatás több részletben történő folyósítása esetén a folyósított rész összegéig) esedékes.
- **Mennyi lehet maximum a rendelkezésre tartás időszaka?** Az első pillérben nyújtott új (ki nem váltott) beruházási kölcsönök kivételével 2014. december 31.-éig.

- **Mennyi türelmi idő lehetséges a törlesztés megkezdése előtt?** Tartós forgóeszközhitelnél lejáratkori törlesztés esetében max. 3 év lehet. A beruházási hitelnél annak futamidejéhez igazodóan, banki döntés függvénye- általánosságban 5 éves futamidőnél max. 1 év türelmi idő, 10 éves futamidő esetében max. 2 év türelmi idő lehetséges.
- **Mennyi a hitelkamat mértéke?** Rendkívül kedvező, a teljes futamidőre rögzített, maximum évi 2,5%-os költséggel (beleértve a kamatot, az egyéb banki költségeket és a garancia intézményi díját is) kaphat finanszírozást.
- **Mennyi lehet a hitelkamat minimum mértéke?** 2,5%-nál nem nagyobb. Ezen okból kifolyólag kialakulhat bankok közötti verseny, hiszen minél alacsonyabb kamattal kínálják a hitelt, annál inkább vonzó lesz a potenciális ügyfél számára.
- **Milyen díjakból, egyéb banki költségekből állhat az összesen maximalizált 2,5%-os kamat?** Margin + „flat” díjakból: (pl.: szerződéskötési díj, hitelbírálati díj, folyósítási jutalék)
- **Ha Intézményi garancia is kapcsolódik a hitelhez, annak mértékével növelhető a hitel 2,5%-os kamata?** Nem.

5. 2. 2 Interjú szakmai értékelés

A szakmai kérdések értékelésénél először a kérdést fogom feltüntetni, majd ezt követően az interjúalanyok véleményét hasonlítom össze, kiemelve a hasonlóságokat, különbségeket.

Milyen vállalkozásoknak ajánlaná a hitelt?

Az A bank vállalati kapcsolattartója, gyakorlatilag minden vállalkozásnak ajánlaná, aki valamilyen fejlesztésben gondolkodik, vagy nem használja folyamatosan forgóeszközhitelét, és ezáltal új hitelként kedvező kamatozású forgóeszközhitelhez juthat, kevesebb, mint fél áron. A D interjúalanytól a Növekedési Hitelprogram tájékoztatójában is olvasható választ kaptam, mely szerint minden olyan vállalkozásnak ajánlaná a hitelt, akik törvényi szabályozás értelmében vett KKV adócsoporthoz tartozó KKV Ügyfeleknek minősülnek. A B és az E válaszadó szerint minden beruházást kivitelezni kívánó vállalkozás számára előnyös, hiszen ennél kedvezőbb forrás jelenleg belföldi bővítésre nincs, csak exportra. Érdekes következtetésre jutott a C bank vállalati kapcsolattartója, aki olyan vállalkozások számára ajánlaná a hitelt, akik biztos piaccal rendelkeznek. Ilyenek például az atomerőmű építésében résztvevő szállítók. Fontosnak tartom azt is, hogy az interjúalanyokkal történő beszélgetés kapcsán felmerült, hogy melyik ágazat vállalkozói igénylik a hitelt. A válaszokból kiderült, hogy elsősorban a mezőgazdasági vállalkozók vették igénybe.

Mit várhatunk a hitelprogramtól rövid, közép-és hosszú távon gazdaságélénkítési viszonylatban?

Szeretném felhívni a figyelmet erre a kérdésre, ugyanis OTDK dolgozatomban arra a következtetésre jutottam, hogy a Növekedési Hitelprogram pozitív hatással lesz a gazdaságra a kis és közép-vállalkozásnak nyújtott hitelek keresztül. Az A válaszadó úgy véli, hogy rövidtávon megnő a vállalkozási, befektetési, és fejlesztési kedv, hiszen ilyen kamatkörnyezetben sok olyan beruházást is érdemes megvalósítani, amelyet 2-3-szor magasabb hitel költségek mellett nem. Ezáltal középtávon nő a vállalkozások kibocsátása, a kamatmegtakarítást pedig szintén vállalkozásuk fejlesztésére költik optimális esetben. A nagyobb kibocsátás véleménye szerint az export irányába történhet elsősorban, mert a hazai felvevőpiac igen gyenge lábakon áll. Középtávon viszont a foglalkoztatás is nő, amelyet hosszú távon már a folyamatos, növekvő fogyasztás követ, tehát a körforgás beindítását is segíti a kedvező hiteltermék. Persze célszerű komplexen, támogatásokkal is kombinálni a gazdaságélénkítést, hogy minél gyorsabban, minél nagyobb eredményt érjen el a kormányzat. A D interjúalany rövid és tömör

megfogalmazása szerint a jelenlegi peremfeltételek mellett kismértékű növekedés várható, ezzel szembe a B bank kapcsolattartójától pozitívabban választ kaptam a jövőre nézve, hiszen véleménye szerint a nagyobb cégek még nagyobbak lesznek, a kisebbek, akik eddig nem jutottak kellő forráshoz, növekedés előtt állnak. A C interjúalany meglátása szerint, rövidtávon nőni fog a beruházási kedv, középtávon a foglalkoztatás, hosszú távon pedig a versenyképességre lesz pozitív hatással. A D bank referense úgy gondolja, hogy a fenntartható gazdasági növekedés szempontjából kiemelkedően fontos a kis- és középvállalkozások hitelezése. Pozitív kapcsolat van a vállalati hitelezés és a gazdasági növekedés között. A Programnak köszönhetően nőni fog a vállalkozási kedv, élénkíti a beruházásokat. A bruttó hazai kibocsátás is kedvező irányba fog elmozdulni.

Vajon az MNB NHP hitelprogramja a bankszektornak is jó?

A válasz elég komplex- állítja az A bank ügyfélkapcsolati referense. A válság alatt is aktívan működő bankoknak nem a legjobb, mivel az elérhető banki marzsot csökkenti a 2,5%-ban maximalizált hitel teljes költsége, ugyanakkor a gyengébben szereplő bankoknak jó, mivel ingyen forráshoz juthatnak egy olyan környezetben, amikor épp forrásszűkében vannak amiatt, hogy az anyabank nem emel tőkét. Erre sok példát láttunk is élőben. Például az Erste Bank az NHP megjelenése előtt nagyon visszafogottan hitelezett. Ami kedvezőtlen, hogy ezzel az Éven Túli MNB NHP hitellel gyakorlatilag bebetonozták a jó ügyfeleket, és magukhoz láncolták a bankok. Kiváltani ugyanis lehetne ezen hiteleket, de a szűkös forrás (max a teljes kihelyezett hitelállomány 10%-a mehet kiváltásra, 90% csak új beruházási hitelként adható), miatt komplett, nagy hitelállománnyal rendelkező cégeket szinte lehetetlen, és az átvállalást pedig az MNB jelenleg még nem engedélyezi a bankok között. A D bank vállalati kapcsolattartója szerint jó a bankszektornak a MNB Hitelprogramja, mert tőkekímélő és forrásköltségmentes finanszírozási lehetőséget biztosít a forrás szűkében lévő pénz/hitelintézetek számára. A B interjúalany úgy véli, hogy az első felvonása jó volt abból a szempontból, hogy a hitelkiváltásokat jelentős összeggel megvalósították a bankok ügyfeleiknek, ezzel nagyobb összegű kamatbevételtől estek el a pénzintézetek, melyek a vállalkozóknál maradnak, mivel azt már nem kell megfizetniük. Ezzel szemben a C válaszadó szerint nem jó, mert jelentős mértékű kamatbevételtől esnek el a bankok a maximum 2,5 %-os hitel miatt. Végezetül az E bank referense a fent olvasható vélemények vegyítését adta válaszul. Arra a következtetésre jutott, hogy azoknak a bankoknak jó, akik nem küzdenek forrás hiánnyal, viszont a fix kamat miatt, a bank nyeresége minimális.

Előfordulhat, hogy néhány finanszírozó intézményt kedvezőtlenül érint a hitelprogram?

Ennél a kérdésnél nagy volt az egyetértés, hiszen az összes interjúalany úgy véli, hogy olyan finanszírozó intézményeket érinthet kedvezőtlenül, amelyeket kizártak az NHP hitelprogramban történő részvételből. Ennek köszönhetően, csökken a hitelkihelyezések mértéke, mert ilyen kedvező forrást nem tudnak máshonnan megszerezni.

Ön szerint a versenyt élénkíti, vagy épp kiegyenlíti a banki szereplők között a hitelprogram?

A B válaszadó véleményével szeretnék kezdeni, aki szerint a banki szereplők közötti versenyt jelentősen nem élénkítette, hiszen eddig is nagyjából egyazon kedvezményes hitelterméket tudtak értékesíteni a piacon, ez a paletta bővült az NHP lehetőséggel. Első lehetőségként a bankok leginkább saját ügyfeleik terhen enyhítettek a korábban kihelyezett hitelek kiváltásával, melyet 2013-ban 3-4 hónap leforgása alatt bonyolítottak le, az előre benyújtott keret igényük (majd jóváhagyott) terhére. Amint az elfogyott- vége lett a hitelezésnek. Az új keretben pedig 1:10 arányú kiváltás: új kihelyezés mellett a kiváltások jelentősen lecsökkentek. Az E interjúalany választát párhuzamba szeretném állítania a fentebb leírtakkal, hiszen ő is kiemelte, hogy először az ügyfelek terhen enyhítettek a meglévő hitelek kiváltásával, azonban hozzátette, hogy a bankok közötti versenyt élénkítette az a jelenség, hogy ha az adott pénzintézetnél elfogyott a rendelkezésre álló forrás, az ügyfél más bankhoz fordult az állománya csökkentése érdekében. Tekintettel azon körülményre, hogy az NHP kamatplafont határoz meg, árverseny mindenképp előfordulhat a jó minőségű Adósok megszerzése érdekében - állítja az A és a D bank kapcsolattartója. Végezetül a C bank referense szerint az árban valamint a kockázatban nincs verseny, de azok a bankok hátrányban vannak, ahol nincs lehetőség a NHP igénybevétele.

Vajon meddig fogja biztosítani az MNB ezt a kedvezményes hitellehetőséget?

Az A interjúalany úgy gondolja, hogy pontosan nehezen prognosztizálható, hiszen ez kormányzati döntés. De néhány évig szerinte még működni fog a program, hiszen ha kivezetik, azonnal megint hatalmas versenyhátránnyal indulnánk az EU-s országok finanszírozási környezetéhez viszonyítva, amely a teljes nemzetgazdaságra kedvezőtlenül hat. Ezen kívül a kormány enyhe bankellenes politikája sem következtet arra, hogy a kedvező kamatkörnyezet megszűntetve inkább a finanszírozóknak kedvezzenek a KKV-k helyett.

Tekintettel azon körülményre, hogy az NHP II programban szigorítottak az igénybevételi feltételeken, amelynek köszönhetően szűkült a hitel igénybevételére jogosult KKV-k köre, az NHP hitelprogram meglátásom szerint meghosszabbításra fog kerülni—állítja a D bank vállalati kapcsolattartója. Ezzel szemben a B interjúalany nem jelenti ki egyértelműen, hogy hosszabbítanának a kedvezményes hitelen. A Növekedési Hitel Program (továbbiakban: MNB NHP) igénybevételi lehetőségének időtartama: 2013. 10. 01.-2014. 12. 31. vagy a keretösszeg korábbi kimerülése esetében az MNB által közzétett végső határidő. Ezen túli időszakban a jelenlegi MNB gondolkodását előre kiszámolni nem lehet; az év végi maradvány keret és akkori gazdasági helyzettől függő döntést igényel majd év végével a hosszabbítás kérdése. Első programból kiindulva, ha a már leszerződött, de még le nem hívott hitelekben nagy összeg áll fenn, akkor a lehívási időt hosszabbíthatják, ahogy ezt láttuk több alkalommal az első program esetében, hiszen egy beruházás kivitelezése csúszhat hitelfelvevőtől függetlenül. A C válaszadó szerint egészen addig, amíg az alapkamat és a marzs együttesen nem fogja elérni a 2,5%-os kamatot. Ehhez azonban az alapkamatnak (jelenleg: 2,1%) 0%-nak kéne lennie, hiszen a marzs 2,5 %. Az E bank vállalati referense úgy véli, hogy addig fogja biztosítani az MNB, amíg szükséges.

Ha a piac beárazza ezt a kamat- és költség maximumot, és az MNB nem biztosítja tovább, akkor a piaci szereplők elfogadják a magasabb kamatszinteket?

A B és a C illetve az E interjúalany szerint nem tudnak mit tenni, az MNB NHP kedvező forrás megvonása után a bankpiaci szereplők, nem ilyen kamatszinten tudnak forráshoz jutni, így a piacra visszatérnek egyedülként a jelenleg is meglévő háttérbe szorult hitellehetőségek. (MFB, EIB konstrukciók).

A D illetve az A válaszadó hasonló véleményen vannak, hiszen mindketten úgy gondolják, hogy a jelenlegi peremfeltételek mellett a KKV-k igen szűk köre tudja igénybe venni az MNB által biztosított „kedvezményes” NHP forrást. Az NHP forrás nem a piaci kamatszintet tükrözi, az átmeneti, monetáris politikai-gazdaságélénkítő eszköz. A piac tehát nem árazta be az NHP költség szintet. A piaci költség szint piaci forrásokra természetesen–még a jelenlegi relatív–alacsony alapkamat szint mellett is feljebb van pozicionálva az NHP által biztosított 2,50%-os kamatplafontól.

A gazdasági szereplők vajon a finanszírozási költségek megtakarításával magasabb beruházási kedvvel rendelkeznek, vagy egyéb módon inkább kiveszik a cégek forgóeszköz finanszírozásából az extra nyereséget?

Az A és C válaszadó, úgy gondolja, hogy is-is. De nem biztos, hogy a felszabaduló nyereséget mindenképp visszaforgatják a cégbe. A felfelé ívelő pályán lévő vállalkozásnál egy felelősségteljes tulajdonos szemléletű vezetés biztosan ezt tenné. Egy olyan cég, aki a túlélésért küzd, talán az is. Aki pedig vegetál, ott lehet, hogy inkább kiveszik a tulajdonosok a cégből.

A B bank kapcsolattartója szerint, a piacon azok végeznek jelenleg beruházást, akik már korábban is tervezték. Mivel a beruházásokat a kereslet mozgatja, ha nincs felvevő piaca, akkor nincs miért beruházni/kapacitást növelni, akkor nincs értelme beruházást indítani. Hacsak nem a meglévő technikai fejlesztést célozza meg. Kérdés az azzal elérhető hatékonyság megteremtése a 2, 5 %-ban. Végezetül a D és az E interjúalanyom, úgy gondolta, hogy azon KKV-k körében, amelyek a programot megelőzően, jövedelmezőségük, meglévő eredménytartalékaiknak köszönhetően is alkalmasak és képesek lettek volna fejlesztési elképzeléseik megvalósítására-pusztán a banki forrás ára és bizonytalansága miatt nem mertek belevágni fejlesztéseikbe-nőtt a beruházási kedv az NHP forrás biztosításával. Ezen fejlődő KKV-k esetében a tulajdonosok nagy valószínűséggel eddig sem vették ki a nyereséget, hanem azt a KKV működésébe, fejlesztési céllal visszaforgatták. A jövedelmezőség, illetve egyéb pénzügyi mutatók szempontjából gyengébben teljesítő KKV-k számára az NHP forrás, - hasonlóan a pici forrásokhoz - nem elérhető. Az Ő esetükben tehát kevésbé valószínű a kedvezményes finanszírozási forrás adta költségoptimalizálás, így jelen kérdés relevanciája. Mindettől függetlenül az az üzleti perspektíva, hogy egy vállalkozás növeli tőkeerejét, vagy épp kiveszi a megtermelt eredményt az NHP finanszírozástól - megítélésük szerint - független üzleti attitűd, de elképzelhető, hogy lesz olyan KKV, amely bankhiteleinek NHP forrásra történő átváltásával elért „megtakarítását” osztalékként kifizeti majd.

Vajon nem lenne célszerűbb a hitelprogramot közvetlenül más, EU- s támogatásokkal együtt is biztosítani állami kezességvállalás mellett?

Az A és a C válaszadó szerint, ez megoldott, hiszen EU-s támogatásokat kiegészítő forgóeszköz- vagy beruházási hitelként is nyújtható, sőt támogatás előfinanszírozó hitelként is, az NHP hitel. A B interjúalany kiegészíti annyival, hogy bár a hitelprogramban lehetőség van az EU-s támogatások előfinanszírozására, az automatikus hitel nyújtása azonban veszélyeket von maga után. Meg kell nézni, hogy milyen gazdasági helyzetben lévő cégek nyernek el mekkora támogatásokat. A D és az E vállalati kapcsolattartó a következő gondolatokkal egészítette ki a fentebb leírtakat: Az NHP forrás jelenleg is párosítható EU-s támogatással és a GHG Zrt. programban történő részvételével, intézményi kezességgel. (Kimondottan NHP jellegű Ügyletek esetében a GHG Zrt. pl. gyorsított eljárásban dönt, de megmarad szuverén kockázati döntési joga.). Megítélésem szerint a javasolt „3 pillér” (NHP - támogatás-intézményi, vagy állami kezesség) egy „csomagban” történő „értékesítése” mindenképp hatékony kezdeményezés lehetne. Ám tekintettel arra, hogy az egyes intézmények egyedi kockázati-partnerminősítési szabályozását, illetve szuverén döntési jogát kellene „összemosni” hozzá nehezen kivitelezhető, és ha létre is jönne bizonyára olyan szigorú megfelelési kritériumokat írna elő, amely nagyban leszűkítené az annak megfelelni képes KKV-k körét.

Az előző kérdést kiegészítve kezdő vállalkozásoknak is biztosítani egy „kombinált-hitelprogram” keretében, azaz vissza nem térítendő támogatást az MNB NHP- val kombinálva biztosítani fiatal, kezdő-, vagy munkába visszatérő vállalkozóknak?

Érdemes lenne, a legnagyobb eredményt ez hozná meg, természetesen csak erős kontroll mellett, a visszaéléseket minimalizálva, könnyített intézményi kezességgel, hiszen ezen embereknek általában nincs túl sok felajánlható fedezetük - állítja az A illetve az E interjúalany. Hasonló véleményen van a C válaszadó is, aki szerint érdemes lenne, mert a bankok nem támogatják a kezdő vállalkozásokat. Magyarországon a kezdő vállalkozások nagy része már az 1. évben csődbe megy. A vissza nem fizetés kockázatától tartva a bankok egyáltalán nem vagy csak kis mértékben támogatják a kezdő vállalkozásokat. A B vállalati kapcsolattartó kiegészítette a fent leírtakat néhány gondolattal: Ilyen termék volt a vállalkozásfejlesztési alapítványnál korábbi 2 évig- 40 vissza nem térítendő támogatás- 40 kedvezményes hitel- 20% önerő formájában, akár kezdő cégeknek is. Több program volt már pályakezdő vállalkozásoknak, hitelezés szempontjából fedezeti oldalon hiányosságok vannak kezdő cégeknél, így hitelezé-

sük kockázatosabb, mint működő, prosperáló cégeknél. A D válaszadó már kifejtette a véleményét az előző kérdésben.

Esetleg érdemes lenne kiterjeszteni az NHP- t a lakossági körre nézve is, kedvezményes lakáshitel, gépjármű finanszírozás, személyi kölcsön...stb. formájában is? Ez ösztönözné a fogyasztást, és ez által a gazdasági növekedést?

Az A és C válaszadó véleménye szerint a lakáshitelekre mindenképp, hiszen ettől tényleg élénkülne a lakáspiac. Ezen túl árfolyamkockázat nélkül, a szomszédon nyugati EU- s országok kamatszintjéhez igazodna a fogyasztást finanszírozó hitelek kamata. És vállalkozásoknál az NHP lízinget mindenképp fontosnak tartom, hogy minél tovább fennmaradjon, hiszen ez közvetlenül, csak a vállalkozások eszközparkjának cseréjét finanszírozzák kedvező kamatkörnyezetben.

A B interjúalanyom úgy gondolja, hogy a fizetőképes kereslet generálásában rövid-közép távon biztosan növekedést hozna, de sajnos a helyi viszonyokat tekintve az emberek pénzügyi kultúrája jelenleg nem elég megalapozott ahhoz, hogy megfelelő formában/helyen költsék el a felvett hiteleket - hacsak nem célzottan lehetne felhasználni, lásd sok esetben a szabad felhasználású jelzáloghitelek sem felújításra lettek fordítva. Mindezek mellett elég nagy kérdést vet fel, a hogyanja és a mikéntje. Jelenleg piacon elérhető 6 %-os kedvezményes állami kamattámogatott lakásvásárlási hitel (piaci lakásvásárlási hitelek már 6% alatt is vannak) mellé még egy támogatott terméket tenni? Végezetül a D és E interjúalanyom szerint: Igen érdemes lenne, hiszen a háztartások jelenleg magas kamatkiadásainak optimalizálása, illetve új olcsó lakossági fogyasztási, illetve lakáscélú hitelek biztosítása, nagy valószínűséggel magasabb fogyasztási hajlandóságra ösztönözné a lakosságot. Megnőne az új lakások, egyéb fogyasztási cikkek iránti kereslet. Hátránya: A kedvezményes lakossági NHP hitelek által növekvő lakossági fogyasztás, nem kizárólag a hazai KKV-k versenyképességét javítaná.

Összességében elmondható, hogy mind az öt vállalati kapcsolattartó pozitívan nyilatkozott a Növekedési Hitelprogramról a cégek szempontjából. A növekvő fejlesztési, beruházási kedvnek köszönhetően a vállalatok fejlődésnek indulnak. Egyedül egy referens gondolta úgy, hogy a peremfeltételek miatt csak kismértékű növekedés várható. Azonban a banki szakemberekkel készített interjú folyamán éreztem, hogy nagy teher nehezedik a vállukra a 2, 5 %-os hitel miatt. A kezdeti hitelkiváltások alkalmával, ha egy banknak nem volt elég forrása, meglévő ügyfelük másik banknál próbált hitelhez folyamodni. Ezzel a kapcsolattartók portfóliójának

állománya csökkenhetett. Elmondható, hogy a versenyt is élénkítette a Program, a jó minőségű adósok megszerzése miatt, azonban árban és kockázatban nem volt verseny. A Növekedési Hitelprogram folytatásának megállapítása nehezen prognosztizálható, azonban a kapcsolattartók úgy gondolták, hogy az állam egészen addig biztosítani fogja a kedvezményes hitelt, amíg szükség van rá. A Program után pedig kénytelenek lesznek elfogadni a piaci szereplők az ezt megelőző időszak kamatszintjeit. Nagy szükség lenne arra, hogy egy kombinált hitelprogram segítségével támogassák a fiatal kezdő vállalkozásokat, azonban ehhez erős kontrollra lenne szükség és a visszaéléseket is minimalizálni kéne. A Program kiterjesztése csak akkor lenne abszolválható, ha az emberek megfelelő pénzügyi kultúrával rendelkeznének és olyan beruházásokba fektetnék a hitelt, melyek élénkítenék a piacot.

6. ÖSSZEFOGLALÁS

OTDK dolgozatomban a Növekedési Hitelprogram hatékonyságát vizsgáltam, különös tekintettel a kis- és középvállalkozásokra gyakorolt a hatását. Annak ellenére, hogy ez a szektor foglalkoztatja a munkavállalók háromnegyedét, úgy gondolom, hogy az elmúlt években nem kapott kellő figyelmet és a bankok kockázatvállalási hajlandóságának visszaesésével a finanszírozási helyzetük tovább romlott.

A bankban dolgozó vállalati kapcsolattartókkal készített interjúim segítségével, átfogóbb képet kaptam a 2,5 százalékos Hitel kis- és középvállalkozásokra valamint a gazdaságra gyakorolt hatásairól. A kapott eredményeim részben megegyeznek a dolgozat elkészítése előtt megfogalmazott hipotéziseimmel. Kutatásom során beigazolódott, hogy a

- Növekedési Hitelprogram fokozta a versenyt a KKV hitelpiacon.
- A Növekedési Hitelprogramnak köszönhetően, nőtt a beruházási kedv, hosszú távú hatásai közt elképzelhető új munkahelyek teremtése.
- A jövőre nézve mindenképpen érdemes lenne kiterjeszteni a kedvezményes hitelt a lakosságra is, de csak olyan pénzügyi termékkel összevonni, mely ösztönzi a beruházásokat. Pl. lakáshitel.
- Jelentősen csökkent a devizaállomány, mely nemzetgazdasági szinten nagyon fontos.

Hipotéziseim közül egy nem igazolódott be, miszerint

- Az építőiparra és egyéb ágazatokra is jelentős hatással lesz a Hitelprogram.

7. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS AJÁNLÁSOK

A dolgozatom során a következő következtetéseket és megállapításokat fogalmaztam meg:

- A Növekedési Hitelprogram kedvező irányba mozdította a kis- és középvállalkozások valamint a bankszektor közötti kapcsolatot, mely a 2008-as pénzügyi és gazdasági világválság óta a bankok kockázatvállalási hajlandósága miatt és az ügyfelek rossz fizetőkészségéből kifolyólag, egyre csak romlott.
- A Program aktivizálta a hitelpiaci szereplőket mind keresleti, mind kínálati oldalon, melynek köszönhetően lehetővé vált a KKV-k üzleti tevékenységének bővítése, dinamikusabb működése.
- Számottevően csökkent a vállalatok devizahitel állománya, melynek pozitív hatása van a nemzetgazdaságra, azáltal, hogy, nőtt a sokkellenálló-képesség.
- A Hitelintézetek közötti verseny fokozódott a bankváltás lehetősége miatt, ez hozzájárulhat a hitelezési feltételek enyhítéséhez.
- Vizsgálataim során megállapítottam, hogy a Növekedési Hitelprogramot- szigorú feltételei miatt- olyan vállalkozások tudják igénybe venni, melyek stabil pénzügyi háttérrel rendelkeznek. Ebből következik, hogy az újonnan létrejövő vállalkozások számára továbbra sincs megfelelő pénzügyi termék.

Ajánlásaim:

- A Növekedési Hitelprogram kiterjesztése lakáshitel formájában a lakosság körébe, hiszen ez a belső gazdaságot ösztönözné a vállalkozóknak tett megrendeléseknek köszönhetően.
- A Növekedési Hitelprogram a szigorú feltételei miatt, mint például az igényelt összegre jutó kétszeres fedezet, nehezen elérhető az olyan vállalkozások számára, melyek ténylegesen fejlesztést szeretnének eszközölni. Ezért javaslom az ügyfelek megfelelő tájékoztatása mellett a bank vagy garanciaintézmény által kért fedezeti terhek csökkentését.

- Az emberek pénzügyi intelligenciájának fejlesztése, annak érdekében, hogy ne kövessenek el meggondolatlan pénzügyi döntéseket és ne érje őket meglepetés a hitelezési folyamatban.
- A meglévő devizahitelek kiváltása, az árfolyamkitettség további csökkentése.

8. IRODALOMJEGYZÉK

1. 2013. évi CXXXIX. törvény a Magyar Nemzeti Bankról
2. Ács A. (2011): A likviditás dimenziói, Hitelintézeti Szemle, 2011/3. szám, 5. o.
3. Chikán A.-Czakó E.-Zoltayné P. Z. (2002): Vállalati versenyképesség a globalizálódó magyar gazdaságban, Akadémia Kiadó, Budapest, 48. o.
4. Csubák K. (2003): Kis- és középvállalkozások finanszírozása Magyarországon. PhD-értekezés, BKÁE, Budapest
5. Dániel Z. A–Molnár T. (2010): KKV-k fejlesztési forrásainak hatásvizsgálata: Pannon Egyetem, Keszthely
6. Ulrich A. (2009): Különleges pénzügyi intézmények, Agrár Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány
7. Global Entrepreneurship Monitor (2012) Global Report.
8. Kállay L.–Kissné K. E.–Kőhegyi K.–Maszlag L. (2007): A kis- és középvállalkozások helyzete. Éves jelentés 2005/2006. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest
9. Kis- és középvállalkozások stratégiája 2014-2020 (2013. május): Társadalmi egyeztetésre készített tervezet
10. Magyar Bankszövetség (2010): Beszámoló a magyar bankszövetség 2009. évi tevékenységéről
11. Magyarország kormánya (2012): J/8112. számú jelentés a kis- és középvállalkozások 2009-2010. évi helyzetéről, gazdálkodási feltételrendszeréről, a vállalkozásfejlesztés érdekében megtett intézkedésekről, valamint a kis- és középvállalkozások részére nyújtott állami támogatások eredményeiről
12. Matolcsy Gy. (2012): J/8112. számú jelentés a kis- és középvállalkozások 2009-2010. évi helyzetéről, gazdálkodási feltételrendszeréről, a vállalkozásfejlesztés érdekében megtett intézkedésekről, valamint a kis- és középvállalkozások részére nyújtott állami támogatások eredményeiről, Budapest
13. Mészáros T. (2002): A stratégia jövője – a jövő stratégiája. Budapest: Aula Kiadó

14. MNB: Jelentés a pénzügyi stabilitásról. Budapest, 2000. december–2007. április
15. Némethné G. A. (2008): A kis és középvállalkozások hitelezésének alakulása (1999-2007), Hitelintézeti Szemle, 7. évf. 3. sz.
16. Némethné G. A. (2005): Statisztikai módszerek alkalmazásának lehetőségei a kis- és középvállalkozások versenyképességének elemzésében, Átalakulási folyamatok Közép-Európában konferencia adatbázisa 2005. december 2-3. Győr (online)
17. Némethné G. A. (2010): A kis- és középvállalatok versenyképessége – egy lehetséges elemzési keretrendszer, Közgazdasági szemle, LVII. évf., 2010. február (181-193. o.)
18. Pitti Z. (2007): Az innovatív vállalkozások szerepe a gazdaságpolitikai célok megvalósításában – a gazdaságpolitika tennivalói az innovatív vállalkozások működési feltételeinek javításában. MEH és MTA közgazdaságtudományi Intézete közös kutatásának beszámolója. Budapest
19. Statisztikai Tükör: A működő társas és egyéni vállalkozások számának alakulása, 1999–2011, Központi Statisztikai Hivatal, VII. évfolyam 46. szám, 2013. június. 12.
20. T-Giday A. (2010) : A KKV szerepe a foglalkoztatáspolitikában, Fejlesztési lehetőségek, Kereskedelmi és Iparkamara, Budapest, 2010, 77-79 p
21. Tóth Zs. (2008): A kis- és középvállalatok hitelezése, Bsc értekezés, BGF
22. Varga J. (2008): A kis-és közepes vállalkozó szektor szerepe Magyarországon, MMV-kutatás: Mozgalom a Magyar Vállalkozásokért, Kutatásvezető: Csáth Magdolna
23. Várhegyi É. (1997): A bankrendszer és a kisvállalkozások. Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány Kutatási Füzetek 10, Budapest
24. Szigorúan titkos banki utasítások

Internetes hivatkozások

1. <http://idezet.info/idezet/penz>
Letöltés ideje: 2014. 05.07
2. MNB, NHP Terméktájékoztató, (2013)
http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Monetaris_politika/NHP/NHP_termektajekoztato.pdf
Letöltés ideje: 2014. 05.15
3. MNB.hu alapján, (2014.), Pénzügyi stabilitás fogalma,
http://www.mnb.hu/Penzugyi_stabilitas/a-penzugyi-stabilitas
Letöltés ideje: 2014. 05.15
4. <https://www.ksh.hu/>
5. (www.xjobs.brassing.com), Vállalati kapcsolattartó fogalma,
<https://xjobs.brassing.com/tgwebhost/jobdetails.aspx?partnerid=54&siteid=5346&jobid=1177473>
Letöltés ideje: 2014. 05.20
6. MNB, NHP Terméktájékoztató, (2013), Forgóeszköz-finanszírozási hitelek fogalma, 3. o.
http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Monetaris_politika/NHP/NHP_termektajekoztato.pdf
Letöltés ideje: 2014. 05.20
7. MNB, NHP Terméktájékoztató, (2013), Beruházási hitel fogalma, 3. o.
http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Monetaris_politika/NHP/NHP_termektajekoztato.pdf
Letöltés ideje: 2014. 05.20
8. MNB, NHP Terméktájékoztató, (2013), EU-s támogatás önrésze és előfinanszírozására nyújtott hitelek, 3. o.
http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Monetaris_politika/NHP/NHP_termektajekoztato.pdf
Letöltés ideje: 2014. 05.20

9. MNB, NHP Terméktájékoztató, (2013):

http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Monetaris_politika/NHP/NHP_termektajekoztato.pdf

Letöltés ideje: 2014. 05.15

9. MELLÉKLETEK

1. sz. melléklet:

Interjú kérdései:

1. Milyen hitelcélra fordítható az NHP hitel?
2. Mekkora hitelösszeg igényelhető?
3. Milyen futamidőre vehető igénybe?
4. Mennyi lehet maximum a rendelkezésre tartás időszaka?
5. Mennyi türelmi idő lehetséges a törlesztés megkezdése előtt?
6. Mennyi a hitel kamat mértéke?
7. Mennyi lehet a hitelkamat minimum mértéke?
8. Milyen díjakból, egyéb banki költségekből állhat az összesen maximalizált 2,5%-os kamat?
9. Ha Intézményi garancia is kapcsolódik a hitelhez, annak mértékével növelhető a hitel 2,5%-os kamata?
10. Milyen vállalkozásoknak ajánlaná a hitelt?
11. Mit várhatunk a hitelprogramtól rövid, közép-és hosszú távon gazdaságélénkítési viszonylatban?
12. Vajon az MNB NHP hitelprogramja a bankszektornak is jó?
13. Előfordulhat, hogy néhány finanszírozó intézményt kedvezőtlenül érint a hitelprogram?
14. Ön szerint a versenyt élénkíti, vagy épp kiegyenlíti a banki szereplők között a hitelprogram?
15. Vajon meddig fogja biztosítani az MNB ezt a kedvezményes hitellehetőséget?
16. Ha a piac beárazza ezt a kamat- és költség maximumot, és az MNB nem biztosítja tovább, akkor a piaci szereplők elfogadják a magasabb kamatszinteket?

17. A gazdasági szereplők vajon a finanszírozási költségek megtakarításával magasabb beruházási kedvvel rendelkeznek, vagy egyéb módon inkább kiveszik a cégek forgóeszköz finanszírozásából az extra nyereséget?
18. Vajon nem lenne célszerűbb a hitelprogramot közvetlenül más, EU-s támogatásokkal együtt is biztosítani állami kezességvállalás mellett?
19. Az előző kérdést kiegészítve kezdő vállalkozásoknak is biztosítani egy „kombinált-hitelprogram” keretében, azaz vissza nem térítendő támogatást az MNB NHP-val kombinálva biztosítani fiatal, kezdő-, vagy munkába visszatérő vállalkozóknak?
20. Esetleg érdemes lenne kiterjeszteni az NHP-t a lakossági körre nézve is, kedvezményes lakáshitel, gépjármű finanszírozás, személyi kölcsön...stb. formájában is? Ez ösztönözné a fogyasztást, és ez által a gazdasági növekedést?