

TARTALOMJEGYZÉK

1. BEVEZETÉS	1
2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS.....	3
2.1 VÁLLALKOZÁSOK FINANSZÍROZÁSA	3
2.2 VÁLLALKOZÁSOK FINANSZÍROZÁSI MÓDJAINAK CSOPORTOSÍTÁSA	3
2.3 FINANSZÍROZÁSI STRATÉGIÁK.....	6
2.4 KKV-K FINANSZÍROZÁSI SAJÁTOSSÁGAI.....	8
2.4.1 Kis-és középvállalatok életciklus szakaszai	8
2.4.2 Kis- és középvállalatok finanszírozottság helyzete	10
2.4.3 Kis-és középvállalatok jellemzői	12
2.5 VÁLLALATOK FINANSZÍROZÁSI KULTÚRÁJA MAGYARORSZÁGON	13
2.6 FINANSZÍROZÁSI FORRÁSOK ISMERTETÉSE.....	20
2.6.1 Hagyományos finanszírozási források bemutatása	20
2.6.2 Alternatív finanszírozási források bemutatása.....	26
2.6.3 Tőkebevonási opciók összegzése	33
3. A KUTATÁS MÓDSZERTANA	35
3.1 ÁLTALÁNOS JELLEMZŐK EREDMÉNYE	35
3.2 FINANSZÍROZÁSI TÁJÉKOZOTTSÁG FELMÉRÉSÉNEK EREDMÉNYEK.....	42
3.3 FINANSZÍROZÁSI SZOKÁSOK FELMÉRÉSÉNEK EREDMÉNYE	43
4. FELDOLGOZOTT ADATOK, EREDMÉNYEK KÖZLÉSE.....	45
4.1 HIPOTÉZISEKRŐL VALÓ DÖNTÉSEKHEZ SZÜKSÉGES EREDMÉNYEK	45
4.1.1 Vállalatok mérete és a finanszírozási forrásbevonás közötti kapcsolat.....	45
4.1.2 Vállalatok eredményessége és finanszírozási forrásokról való tájékozottsága	52
4.1.3 A jelenlegi gazdasági helyzet és a jövőbeni finanszírozási források	53
4.2 KLASZTERANALÍZIS.....	55
4.3 EGYÉB KUTATÁSI EREDMÉNYEK.....	60
4.3.1 Vállalatok mérete és eredményessége közti kapcsolat.....	60
4.3.2 Vállalatok alternatív finanszírozásokról való tájékozottsága és azoknak alkalmazásáról tervei	66
5. KONKLÚZIÓ ÉS JAVASLATOK.....	69
6. ÖSSZEFOGLALÓ.....	72
IRODALOMJEGYZÉK.....	74
MELLÉKLETEK	I
1. MELLÉKLET: A KÉRDŐÍVES FELMÉRÉS EREDMÉNYE.....	II

TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

1. táblázat - Kis- és középvállalatok csoportosítása méret szerint	15
2. táblázat - Startupok által igényelt finanszírozási források megoszlása	34
3. táblázat - Vállalatok régió szerinti reprezentatív megoszlása	36
4. táblázat - Vállalatok méret szerinti reprezentatív megoszlása	37
5. táblázat - A közelmúltra és a jövőre vonatkozó finanszírozási szokások	45
6. táblázat - A vállalatok mérete és az elmúlt 5 évben igénybe vett finanszírozási források közti kapcsolat.....	46
7. táblázat - A vállalatok finanszírozási forrásokról való tájékozottsága és eredményének alakulása közti kapcsolat	52
8. táblázat - A vállalatok elmúlt 2 éves eredményessége és jövőbeni finanszírozási források alkalmazása közti kapcsolat	53
9. táblázat - Hipotézisekről való döntések	69

ÁBRAJEGYZÉK

1. ábra - A kutatás felépítése	2
2. ábra - A finanszírozási lehetőségek csoportosítása	5
3. ábra - Konzervatív finanszírozási stratégia	7
4. ábra - Szolid finanszírozási stratégia	7
5. ábra - Agresszív finanszírozási stratégia	8
6. ábra - A KKV-k életciklus szakaszai.....	9
7. ábra - A külső vállalati növekedés rendszerezése az életszakaszok függvényében	10
8. ábra - A vállalkozásfinanszírozás lehetséges módjai	12
9. ábra - Magyarországon működő vállalatok száma és az általuk foglalkoztatottak létszáma 2020	14
10. ábra - Működő vállalkozások száma Magyarországon.....	15
11. ábra - Külföldi közvetlentőke-befektetés.....	16
12. ábra - A finanszírozási forrásokhoz való hozzájutás 2014	17
13. ábra - A finanszírozási forrásokhoz való hozzájutás 2019	19
14. ábra - Jeremie program felépítése.....	20
15. ábra - Lízing típusok.....	23
16. ábra - A hitelezés folyamata.....	24
17. ábra - Közösségi finanszírozások Európában (kivéve Egyesült Királyság)	27
18. ábra - Peer to peer (P2P) finanszírozás	29
19. ábra - Peer-to peer vállalati hitelezések Európában (kivéve Egyesült Királyság)	30
20. ábra - A magántőke szerepe Európában.....	32
21. ábra - A hagyományos és alternatív finanszírozás összehasonlítása	33
22. ábra - Vállalatok megoszlása székhelyük szerint	36
23. ábra - Vállalatok a KKV szektor különböző szintjein	37
24. ábra - Vállalatok szervezeti forma alapján.....	37
25. ábra - Vállalatok működési idejük szerint.....	38
26. ábra - Vállalatok árbevételének, eredményének és foglalkoztatottainak száma	39
27. ábra - Vállalatok árbevételének, eredményének és foglalkoztatottainak eloszlása	40
28. ábra - Vállalatok ágazatok szerint	40
29. ábra - Vállalkozások helyzetének megítélése.....	41
30. ábra - Vállalkozások helyzetének megítélése.....	42
31. ábra - Hazai KKV szektor támogatottsága.....	42
32. ábra - Finanszírozási források ismerete	43
33. ábra - Finanszírozási szolgáltatások igénybe vétele	44
34. ábra - A vállalatok mérete és az elmúlt 5 évben igénybe vett szállítói hitelek közti kapcsolat keresztábrája	46
35. ábra - Chi-Square Tests a kérdőív méretre és az elmúlt 5 évben igénybe vett szállítói hitelre vonatkozó kérdésekre adott válaszok között.....	47
36. ábra - A vállalatok mérete és az elmúlt 5 évben igénybe vett szállítói hitelek közti kapcsolatot ábrázoló oszlopdiagram.....	48
37. ábra - A vállalatok mérete és a szállítói hitelekről való tájékozottság közti kapcsolat keresztábrája.....	49
38. ábra - Chi-Square Tests a kérdőív méretre és a szállítói hitelekről való tájékozottságra vonatkozó kérdésekre adott válaszok között.....	49
39. ábra - A vállalatok mérete és a szállítói hitelekről való tájékozottság közti kapcsolatot ábrázoló oszlopdiagram	50

40. ábra - A vállalatok mérete és az elmúlt 5 évben igénybe vett alternatív finanszírozási források közti kapcsolat keresztábrája	51
41. ábra - Vállalatok mérete és az elmúlt 5 évben általuk igénybe vett alternatív finanszírozási források kapcsolatát ábrázoló diagram	51
42. ábra - A vállalatok elmúlt 2 éves eredményessége és a jövőbeni kockázati tőkefinanszírozás közti kapcsolat keresztábrája	54
43. ábra - A vállalatok mérete és a szállítói hitelekéről való tájékozottság közti kapcsolatot ábrázoló oszlopdiagram	55
44. ábra - Klaszteranalízis 1.	56
45. ábra - Klaszteranalízis 2.	56
46. ábra - Klaszteranalízis 3.	57
47. ábra - Klaszter csoportok jellemzői, gazdasági szervezet szerint	58
48. ábra - Klaszter csoportok jellemzői, méret szerint	58
49. ábra - Klaszter csoportok jellemzői, régiók szerint	59
50. ábra - Klaszter csoportok jellemzői, ágazat szerint	60
51. ábra - Keresztábra a kérdőív méretre és Covid-19 alatti helyzetre vonatkozó kérdésekre adott válaszok között	61
52. ábra - Chi-Square Tests a kérdőív méretre és Covid-19 alatti helyzetre vonatkozó kérdésekre adott válaszok között.....	61
53. ábra - A vállalatok mérete és a Covid-19 pandémia alatti helyzetmegítélésük közti kapcsolatot ábrázoló oszlopdiagram.....	62
54. ábra - Keresztábra a kérdőív méretre és a jelenlegi helyzetre vonatkozó kérdésekre adott válaszok között.....	63
55. ábra - Chi-Square Tests a kérdőív méretre és a jelenlegi helyzetre vonatkozó kérdésekre adott válaszok között	63
56. ábra - A vállalatok mérete és a jelenlegi helyzetmegítélésük közti kapcsolatot ábrázoló oszlopdiagram	64
57. ábra - Keresztábra a vállalatok mérete és az elmúlt 2 évben alakuló eredményesség kapcsolatáról	65
58. ábra - Chi-Square Tests a kérdőív méretre és az elmúlt 2 év eredményességre vonatkozó kérdésekre adott válaszok között.....	65
59. ábra - A vállalatok mérete és az elmúlt 2 év eredményességének alakulása közti kapcsolatot ábrázoló oszlopdiagram.....	66
60. ábra - A vállalatok közösségi finanszírozásról való tájékozottságának és annak jövőbeni igénybevételének keresztábrája	67
61. ábra - Chi-Square Tests a kérdőív közösségi finanszírozásról való tájékozottság és annak jövőbeni igénybevételére vonatkozó kérdésekre adott válaszok között.....	67
62. ábra - A vállalatok közösségi finanszírozásról való tájékozottsága és annak jövőbeni igénybevételének alakulása közti kapcsolatot ábrázoló oszlopdiagram.....	68

1. BEVEZETÉS

Pénzügy és számvitel szakos hallgatóként tanulmányaim során számos a vállalkozásokkal és pénzügyekkel foglalkozó tantárggyal találkoztam. Egyetemi éveim alatt mindig is az imént említett két témakör állt hozzám a legközelebb, így amikor a vállalkozások pénzügyei specializáció keretein belül megismerkedtem a vállalatok finanszírozása nevű tantárggyal, rendkívüli érdeklődéssel vizsgáltam a különböző gazdálkodó szervezetek működését, pénzügyi tervezését és gazdasági felépítését.

A fintech cégek és alternatív tőkebevonási módszerek megjelenésével úgy gondolom a lehetőségek tárháza nyílt meg a hazai kis- és középvállalatok számára is. Így ezen indíttatás végett gondoltam felettébb érdekesnek, illetve relevánsnak vizsgálni a magyarországi KKV szektor finanszírozási szokásait, tájékozottságát illetve tendenciáit. Ezen fejlemények okán is tartottam ki az első szakmai érdeklődési köröm mellett, ami végül kutatásom témájaként szolgált.

Kutatásom során többek között az alábbi kérdésekre keresem a válaszokat:

- Milyen tájékozottsággal rendelkezik a hazai KKV szektor a különböző finanszírozási forrásokról?
- Melyek a legnépszerűbb finanszírozási módszerek a kis- és középvállalatok körében?
- Milyen változásokon mentek keresztül a kis- és középvállalatok az elmúlt években?
- Mik a tőkebevonási terveik a jövőre nézve?

Kutatásom során alapos tanulmányozás után elsősorban hazai és külföldi szakirodalmat, valamint a 3 éves egyetemi képzésem alatt felhalmozódott empirikus ismereteimet használtam fel. A szakirodalmi feldolgozás folyamán főként a tudományos irodalomhoz kapcsolódó folyóiratokat, tudományos szakkönyveket, disszertációkat, szakdolgozatokat, oktatási segédleteket illetve szekunder kutatásként statisztikai adatbázisokat is felhasználtam.

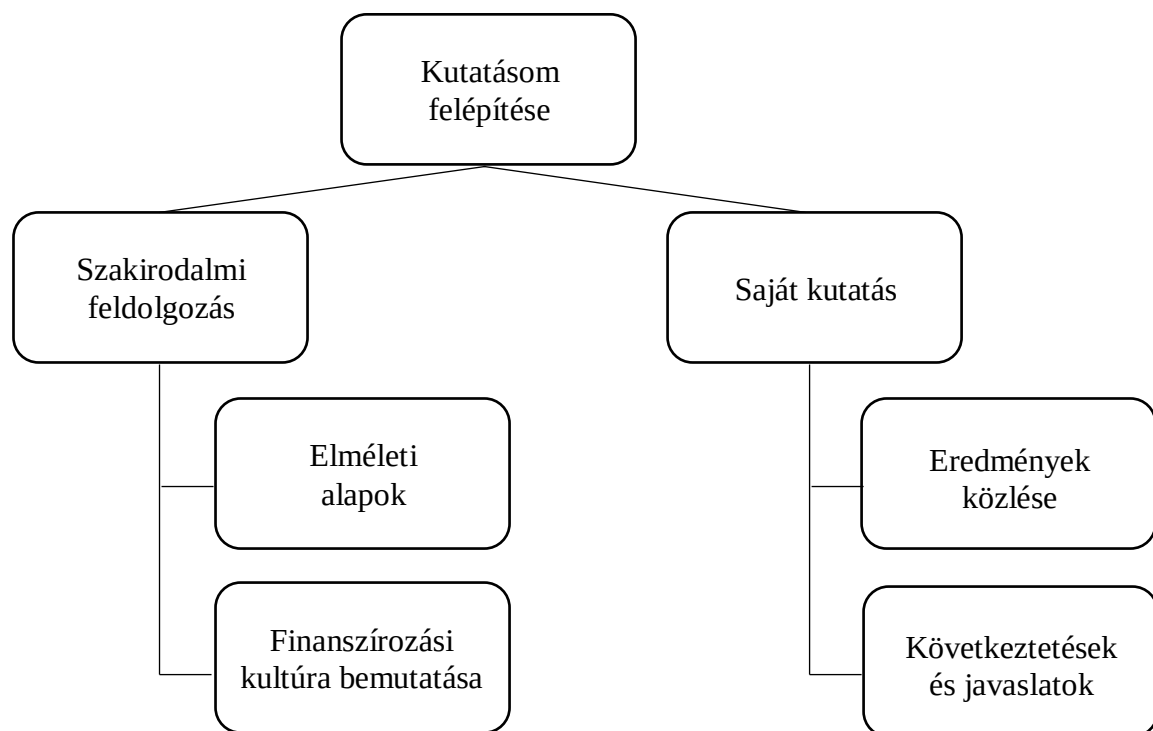
A különböző kutatási technikák közül a kérdőíves formátumú kvantitatív kutatást választottam. Ebben a hazai vállalatok vezetőit kértem meg arra, hogy visszajelzéseikkel járuljanak hozzá kutatási kérdéseim megválaszolásához.

Kutatásom középpontjában az alább meghatározott hipotézisek állnak:

1. Hazánkban még mindig a hagyományos, leginkább bankhitelek a legelterjedtebb források.
2. A vállalat árbevétele, illetve mérete erősen befolyásolja a forrásbevonás módját.
3. A tájékozottság és megfelelő tervezés a finanszírozást tekintve eredményesebb tőkebevonáshoz vezet.
4. A jelenlegi és elmúlt évek gazdasági válsága hatására visszaesés várható a finanszírozási források alkalmazásában a kérdőíves felmérés alapján.

Kutatásom fő célja rávilágítani a kis- és középvállalati szektorban felmerülő nehézségekre, bemutassam pénzügyi helyzetüket, ismertessem a különböző finanszírozási források lehetőségeit és megoldásokat biztosítsak a kapcsolódó, jellemző problémákra és nehézségekre. Mindezzel szándékom a kis- és középvállalatok támogatása, és ambícióm, hogy valós megoldásokra tudják fényt deríteni. A tanulmányomban megfogalmazott hipotéziseket a primer kutatásom során teszteltem, ezek elfogadásáról illetve elutasításáról tanulmányom végén számolok be részletesen.

Dióhéjban tehát kutatásomban a hazai KKV szektor finanszírozási szokásait, tendenciáit, tudatosságát és tájékozottságát vizsgálom és elemzem.



1. ábra - A kutatás felépítése

Forrás: saját szerkesztés

2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

2.1 VÁLLALKOZÁSOK FINANSZÍROZÁSA

A vállalkozás tevékenységének elvégzéséhez szükséges pénzforrások meghatározását, illetve biztosítását nevezzük finanszírozásnak. A finanszírozás pénzellátást jelent, melynek problémamentes áramlása teszi lehetővé a vállalkozás likvid működését. A finanszírozás elsődleges célja a rendelkezésre álló eszközöknek a termelési folyamathoz való konzekvens hozzárendelése annak okán, hogy azok megtérülése által minél nagyobb mértékű nyereséget lehessen realizálni. (Baranyi-Jurkó, 2019)

2.2 VÁLLALKOZÁSOK FINANSZÍROZÁSI MÓDJAINAK CSOPORTOSÍTÁSA

A szakirodalmak különböző módok szerint csoportosítanak, különböztetnek meg finanszírozási forrásokat, azonban forrásokhoz való hozzájutást tekintve szinte minden szakirodalom két kategóriát határoz meg. Ezek pedig a belső és külső finanszírozások. Először a belső, illetve külső források elkülönítését fejteném ki részletesebben. (Tóth et al., 2017a)

A **belső finanszírozás** - vagyis belülről szerzett tőke – esetében a vállalkozás a belső folyamataiból származó erőforrások segítségével igyekszik finanszírozni különböző monetáris igényeit. Az vállalat a megtermelt, saját működéséből származó pénzáramlásait, különféle tartalékalapjait használja fel a finanszírozási szükségleteinek kielégítésére. (Csubák, 2003)

- A saját tőkével történő finanszírozásnak jó néhány előnye van, nem terheli visszafizetési kötelezettség, nem terhelik tranzakciós költségek és nem utolsó sorban azonnal rendelkezésre áll. Gyakran előforduló hátránya, hogy önmagában erre a módra való hagyatkozás lassú növekedésének ütemet indikál.
- Lényege a forgalmi bevételekből történő finanszírozás. Tehát az árbevétel realizálódásán keresztül képződik fedezet a folyamatos működéshez szükséges pénz kiadások részére. Így a vállalkozás az árbevétele révén afféle forrásokhoz juthat, melyek esetén nincsen tényleges kiadása.

- Valamint kitérnék a már említett tartalékolásból történő finanszírozásra is. A vállalkozások minden üzleti évben dönthetnek a generált adózott eredményükről, úgy, hogy azt kifizetik osztalékként, vagy a jelen esetben releváns döntést is választhatják, azaz a tulajdonosok eredménytartalékba helyezik, tőkésítik a rendelkezésre álló eredményt.
- Szintén a belső finanszírozáshoz tartozik az eredmény visszaforgatása által megvalósuló finanszírozás is. A visszatartott nyereségből zajló finanszírozást gyakran önfinanszírozásnak is szokták hívni, azonban itt fontos megjegyezni, hogy a belső (belülről származó) finanszírozás és az önfinanszírozás tehát nem azonosak, nem szinonimák. Az önfinanszírozás egy szűkebb fogalom, ami a belső finanszírozás egy fajtája.
- Egyéb lehetőségek is rendelkezésre állnak a vállalatnak belső források felhasználása. Szóval forráshiány esetén a vállalat végezhet vállalaton belüli értékpapír, tárgy eszköz, vagy készlet eladást. Emelheti a saját tőke mértékét, csökkentheti a vevőkövetelések fizetési határidejét, vagy a szállítók felé kezdeményezhet határidő engedményt. Például a vállalati eszközök értékesítése esetén a szükséges forrást a szervezet az önálló tevékenysége révén maga termeli meg. Így az eszközök átszerveződése miatt a forrás eszközoldalon az eszközök közötti, míg a forrásoldalon a nyereség visszaforgatása által érhető el. (Tóth et al., 2017b)

Ezzel szemben pedig a **külső finanszírozás** esetén a vállalkozás külső befektetőktől, intézményektől, szervezetektől származó különböző forrásokkal növeli forrásállományát. Azonban, ha a külső forrás nem tartósan, hanem átmenetileg elérhető a vállalkozásnak, akkor az így nyújtott forrást idegen forrásnak hívja a szakirodalom. (Tóth et. al, 2017a) A külső finanszírozások taglalásának ezen pontján fontosnak tartom megemlíteni, hogy a szakirodalom tehát a tőke fajtáját tekintve megkülönbözteti a saját és az idegen forrás fogalmát. (Csubák, 2003)

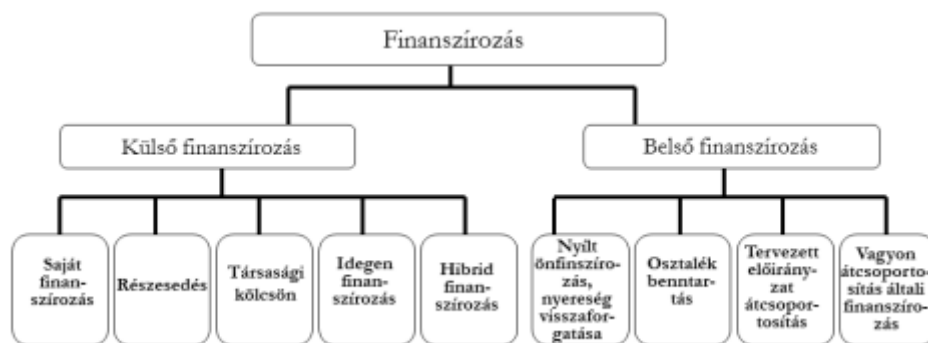
- A saját tőke esetén a tőkét nyújtó intézmény, személy a finanszírozással tulajdonosi jogokra tesz szert. Ezt hívjuk a részesedésfinanszírozásnak. Ez azt jelenti, hogy a tőkeigényes vállalkozásba új befektetőket, tulajdonosokat vonnak be, akik tőkét

biztosítanak a vállalat számára. A saját tőke alapú finanszírozás egy lejárat nélküli, tőke- és kamatvisszafizetési kötelezettségmentes forrást tud biztosítani a vállalat számára, hiszen a saját tőkeállományt növeli.

- Másik kategória az idegentőke-finanszírozás, vagy idegenfinanszírozás. Szemben a részesedésfinanszírozással, idegenfinanszírozás esetén a forrást juttatók nem jutnak tulajdonosi jogokhoz a vállalkozásban. A finanszírozók ideiglenesen bocsájtják rendelkezésre a tőkét, amiért előre rögzített feltételek mellett kamatfizetést, tőketörlesztő részletet vagy egyéb teljesítést várnak ellenértékben (hitel igénybevétele, kötvénykibocsátás). Az összes lehetséges forrás közül általában a hitel költségének a legnagyobb a mértéke.

A külső finanszírozási forrásokat azonban tovább bontanám még két csoportra:

- A rövid lejáratú idegen források, ide sorolnám a rövid lejáratú bankhiteleket, szállítói hiteleket, faktoring ügyletet és megemlíteném a váltó leszámítolást is.
- És a hosszú lejáratú idegen források, amik csoportjába tartozik a hosszú lejáratú bankhitelek, lízing ügyletek és kötvénykibocsátások. (Kozma et al., 2016)



2. ábra - A finanszírozási lehetőségek csoportosítása

Forrás: Kozma et al., 2016, 119. oldal

A vállalatoknak az alapítás és működésük során számos nehézséggel kell megküzdeni, és rengeteg pénzügyi döntést kell meghozniuk. Ezeket a döntéseket két elemi kategóriába tudjuk sorolni: befektetési döntések és finanszírozási döntések. A befektetési döntések elsősorban a vállalkozások eszközeire vannak hatással, ezek a döntések alakítják az eszközök nagyságát és összetételét. A finanszírozási döntések hatására formálódik ki és

módosul a vállalkozások pénzügyi szerkezete, tőkeszerkezete, illetve a vagyonstruktúrája. A pénzügyi szerkezet alatt a vállalat forrásszerkezetére gondoljunk, konkrétan pedig a saját tőke, valamint a rövid és hosszú lejáratú kötelezettségek arányára. (Tóth et al., 2017a)

2.3 FINANSZÍROZÁSI STRATÉGIÁK

A finanszírozási stratégiák pontjához érkezve talán először a tőkeáttétel és az illeszkedés elvét a legfontosabb kiemelnem. Alapvető számvitel szabály, hogy a vállalkozás mérlege mindig egyensúlyt mutat. Fontos azonban azt megjegyezni, hogy ez teljesen függetlenül a vállalkozás hatékonyságától, tehát ez a technikai egyezőség önmagában nem sokát árul el a vállalat finanszírozási helyzetéről. A technikai egyenlőség akkor is fentáll, ha a vállalkozás kilátástalan, vagy akár csőd helyzetbe kerül. (Baranyi - Jurkó, 2019)

Tehát a tőkeáttétel fogalma azt jelenti, hogy a vállalkozás milyen mértékben támaszkodik saját, és milyen mértékben külső forrásokra. Visszatérve az illeszkedés elvéhez, lényege az elvnek, hogy a vállalkozások kötelezettségeinek időbeli lejárata mennyire kiegyenlített az eszközök megtérülési idejével. Az illeszkedési elve azt állítja, hogy a tartósan lekötött eszközöket tartós forrásból, valamint az átmenetileg lekötött eszközöket átmeneti forrásból következetes finanszírozni. (Baranyi - Jurkó, 2019)

Ehhez kapcsolódóan három eltérő finanszírozási stratégia különböztethető meg: (Baranyi - Jurkó, 2019)

- Konzervatív vagy óvatos finanszírozási stratégia. Legfőbb jellemzője a magas fokú óvatosság. Az eszközök nagyobb hányadát finanszírozzák tartós forrásokból, mint amekkorát az eszközök megtérülési idő szerinti struktúrája kívánna. Ilyen esetben a rövid lejáratú eszközök egy része is tartós forrásból, azaz saját tőkéből valamint hosszú lejáratú kötelezettségekből biztosított. Előnyei a biztonság és a hitelezőktől való függetlenség. Hátránya azonban, hogy a vállalatnál egy költségesebb finanszírozási szerkezet van jelen. (Csiszárik, 2015)

Befektetett eszközök	Saját tőke
Tartósan lekötött forgóeszközök	Hosszú lejáratú kötelezettség
Átmeneti forgóeszközök	Rövid lejáratú kötelezettség

3. ábra - Konzervatív finanszírozási stratégia

Forrás: saját szerkesztés

- Szolid finanszírozási stratégia, ami akkor valósul meg, ha a vállalkozásban a források lejáratát és az eszközök megtérülési struktúrája pontosan megegyezik. Ekkor a tartós eszközök finanszírozása tartós forrásból, míg a rövid lejáratú eszközök fedezete átmeneti forrásból valósul meg. (Csiszárík, 2015)

Befektetett eszközök	Saját tőke
Tartósan lekötött forgóeszközök	Hosszú lejáratú kötelezettség
Átmeneti forgóeszközök	Rövid lejáratú kötelezettség

4. ábra - Szolid finanszírozási stratégia

Forrás: saját szerkesztés

- Agresszív finanszírozási stratégia. Aminek lényege, hogy a vállalkozás eszközeinek finanszírozásában kisebb a tartós források mértéke, mint amennyit az eszközök megtérülési struktúrája megkövetelne. Ekkor rövid lejáratú forrásokkal finanszírozzák

a tartósan lekötött eszközök bizonyos hányadát is. Ebből adódóan hátrány, hogy rendkívül kockázatos stratégia, azonban előnye az, hogy ez a legolcsóbb finanszírozási szerkezet. Alkalmazása felettébb fegyelmezett, rendezett, operatív pénzügyi tevékenységet igényel. (Csiszárík, 2015)

Befektetett eszközök	Saját tőke
	Hosszú lejáratú kötelezettség
Tartósan lekötött forgóeszközök	Rövid lejáratú kötelezettség
Átmeneti forgóeszközök	

5. ábra - Agresszív finanszírozási stratégia

Forrás: saját szerkesztés

Az imént meghatározott finanszírozási stratégiák közötti döntés a vállalkozás saját választása, azonban ezt természetesen jelentősen alakítják, korlátozzák a költségek, a kockázatok fennállása és a likviditáshoz való igény mértéke.

2.4 KKV-K FINANSZÍROZÁSI SAJÁTOSSÁGAI

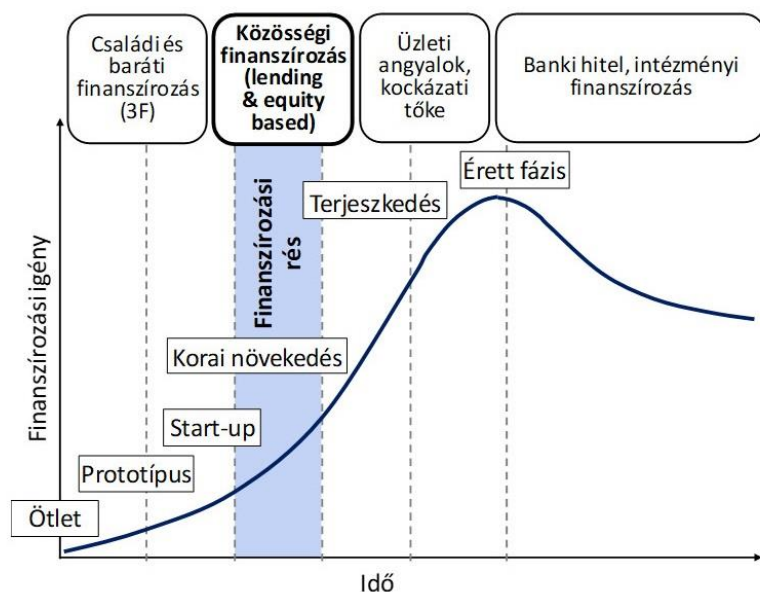
2.4.1 Kis-és középvállalatok életciklus szakaszai

A következő alfejezetben szeretnék kitérni összességében a KKV-k jellemzőire, sajátosságaira. A szakirodalom rengeteg életciklus modellt megkülönböztet, ilyen például Timons 1990-es, Hisrich és Peters 1991-es, Jávör 1993-as, Greiner 1998-as, vagy Szerb 2000-es modellje. Én az életciklusok meghatározására Szerb 2000-es modelljét választottam, aminek alapját nagyban Mount – Zinger – Forsyth 1993 munkája adta. (Zsupanekné, 2008)

Szerb (2000) modellje szerint tehát egy vállalatot életciklus szakaszait tekintve hat különböző csoportba sorolhatjuk:

1. kezdés (általában a vállalkozás 1. éve)
2. beindítás (1-3 év)
3. kezdeti növekedés
4. expanszió
5. érettség
6. hanyatlás vagy innováció

A kezdés és a beindítás szakaszt együtt bevezetésnek, míg a kezdeti növekedést, expansziót és érettségi szakaszokat növekedésnek nevezte el Szerb. Minden életszakasz sajátos jelleggel bír, egyedi nehézségekkel és finanszírozási gondokkal kell szembenézni. A vállalkozások pénzsükséglete a különböző szakaszokban különböző célokhoz kapcsolódnak. Általánosságban azonban megállapítható, hogy az új, induló vállalkozások nem nagy valószínűséggel számíthatnak a kereskedelmi bankoktól hitelre. (Zsupanekné, 2008)



6. ábra - A KKV-k életsiklus szakaszai

Forrás: Fáykiss et al. 2020., 3. oldal

A vállalati méretet kifejezheti az értékesítés nettó árbevétele, a foglalkoztattok száma stb. Azonban a szakirodalmi megállapítások nem egységesek a vállalati növekedési szakaszok meghatározásában. Míg Adizes 1992-es modellje a vállalat életének komplett pozitív meredekségű szakaszát növekedésnek tekinti, ezzel szemben Szerb 2000-es modellje a kezdeti periódust nem tekinti növekedési érának. Zsupanekné és véleményem szerint is ez

egy valószínűbb megállapítás, mivel a vállalat alapítás minden esetben egyfajta növekedés. (Zsupanekné, 2008)

Az életciklus szakaszoknál talán még Katits modelljét érdemes megemlítenem. Ő a periódusokat a vállalkozások pénzügy szempontjából határozta. Így az alábbi életszakaszokat különbözteti meg sorrendben: cégalapítás és -beindítás, növekedés, működés fenntartása, válság, tőke kivonás és fúzió. Állítása szerint minden életszakasznak sajátos finanszírozási jellemzője vannak. (Katis, 2017)

Vállalati életszakaszok	Új alapítás és elindulás	Cégátalakulás	Reorganizáció	Értékesítés	Felszámolás
A részesedés formái	Kooperáció		Egyesülés (Merger)		Felvásárlás (Acquisition)
A jogi/gazdasági önállóság bevonása	Nincsen részesedés a váll. tulajdonban	Minoritás	Paritás	Majoritás	Teljes megszerzés
Az ellátási lánc bevonásának hatálya és módja	Horizontális		Vertikális		Laterális/Konglomerát
Felvásárló fizetési módja	Asset Deal			Share Deal	
A finanszírozás formája	Saját finanszírozás			Idegen finanszírozás	
A céltársaság menedzsmentjének megítélése	Barátságos átvétel (Friendly Takeover)			Ellenséges átvétel (Hostile takeover)	

7. ábra - A külső vállalati növekedés rendszerezése az életszakaszok függvényében

Forrás: Katits, 2017, 56. oldal

2.4.2 Kis- és középvállalatok finanszírozottság helyzete

A kutatási téma révén mindenképpen érdemes szót ejteni a vállalatoknak finanszírozottsági állapotáról. A finanszírozottságnak lényege a rendelkezésre álló eszközök és a kereslet összhangja. Ennek a kapcsolatnak 3 típusát különböztetjük meg:

Alulfinanszírozottság. Talán a legtipikusabb szituáció a kis- és középvállalkozások körében, amikor nem áll rendelkezésre elegendő eszköz a kereslet kielégítésére. Jellemzői okai:

- már az induláskor túl alacsony volt a tőke
- helytelen, pazarló költséggazdálkodás
- túl gyors ütemű a növekedés

- adózott eredmény helyett árbevételből történik a beruházás
- túlzott mértékű a tulajdonosi osztalékkifizetés, a nyereséget nem forgatják vissza
- gyenge a szervezet piacismerete

Az alulfinanszírozottságnak rendkívül kellemetlen, hosszútávon katasztrofális következményei kell elviselnie a vállalatnak. Mivel a kereslet nagyobb, mint a vállalat eszközei, ezért alapanyaghiány lép fel, ami a termelés akadozásához vezet. A vevők reklamálnak, elégedetlenek a késedelmes szállítás, hiányos kínálat miatt. Majd a vevők egy része a konkurens vállalatoknál találja meg az elmaradt termékeket, szolgáltatásokat. Mindeközben a szállítók oldaláról is zúgolódás tapasztalható a számlák késedelmes kiegyenlítése okán. Szállítók részéről a következménye alkupozíció elvesztése, áremelés, készpénzfizetés követelése, késedelmi kamatok, esetleg további szállítás megtagadása. Kijelenthető, hogy a tartós alulfinanszírozottság esetén a vállalat teljesen kiszorul a piacról, és biztosan csődállapotban végzi. (Gyulai, 2021)

Az alulfinanszírozottság ellentettje, a **túlfinanszírozottság**. A kedvező hangzás, ellenére a túlfinanszírozottság is egy előnytelen állapot, hiszen ekkor a szükségesnél több eszközzel rendelkezik a cég. Ennek néhány oka lehet a laza készletgazdálkodás, vagy az indokolatlanul hosszú áruhitel biztosítása a vevőknek. Mindez például a felesleges finanszírozási költségek felmerülése és a kihasználatlan gépek és berendezések miatt rendkívül kedvezőtlen. Következésképpen tehát túlfinanszírozottság esetén a hatékonyság romlik és versenyhátrányba kerülünk riválisainkkal szemben.

Mind ezek okán kézenfekvő, hogy az optimális állapot egy vállalat életében, hogyha az megfelelően van finanszírozva. Habár ez a körülmény folyamatosan nem fenntartható, ennek ellenére természetesen minden vállalkozásnak a megfelelő finanszírozottság elérése a cél. (Gyulai, 2021)

2.4.3 Kis-és közép vállalatok jellemzői

I. A befektető jogállása valamint a tőke felelősség kritériuma	• Önfinszírozás (Saját tőke) • Idegen tőke
II. A finanszírozási forma lejáratának kritériuma	• Átmeneteli finanszírozás • Rövid lejáratú pénzügyi források • Hosszú lejáratú pénzügyi források
III. A tőkeszükséglet és a pénzügyi helyzet viszonyának kritériuma	• Átmeneteli finanszírozás • Rövid lejáratú pénzügyi források • Hosszú lejáratú pénzügyi források
IV. A finanszírozás lehetséges indítéka	• Alulfinanszírozottság • Túlfinanszírozottság • Szükség szerinti finanszírozás
V. A forrás eredete	• Alapításhoz szükséges forrás • Bővítéshez szükséges forrás • Refinanszírozás • Tőketörlesztés - meglévő hitel kiváltása

8. ábra - A vállalkozásfinanszírozás lehetséges módjai

Forrás: Kozma et al., 2016, 119. oldal

Amellett, hogy a különböző hitelintézetek túlságosan kockázatosnak ítélik meg a kis- és közép vállalatokat, az alább felsorolt sajátosságok, tulajdonságok is nehezíthetik a hitelhez való hozzájutásukat:

– A kis- és közép vállalkozásokra jellemző – leginkább a kezdeti időszakban - az alacsony saját tőkével való ellátottság, ami a vállalkozás pénzügyi megítélése szempontjából kulcsfontosságú adat.

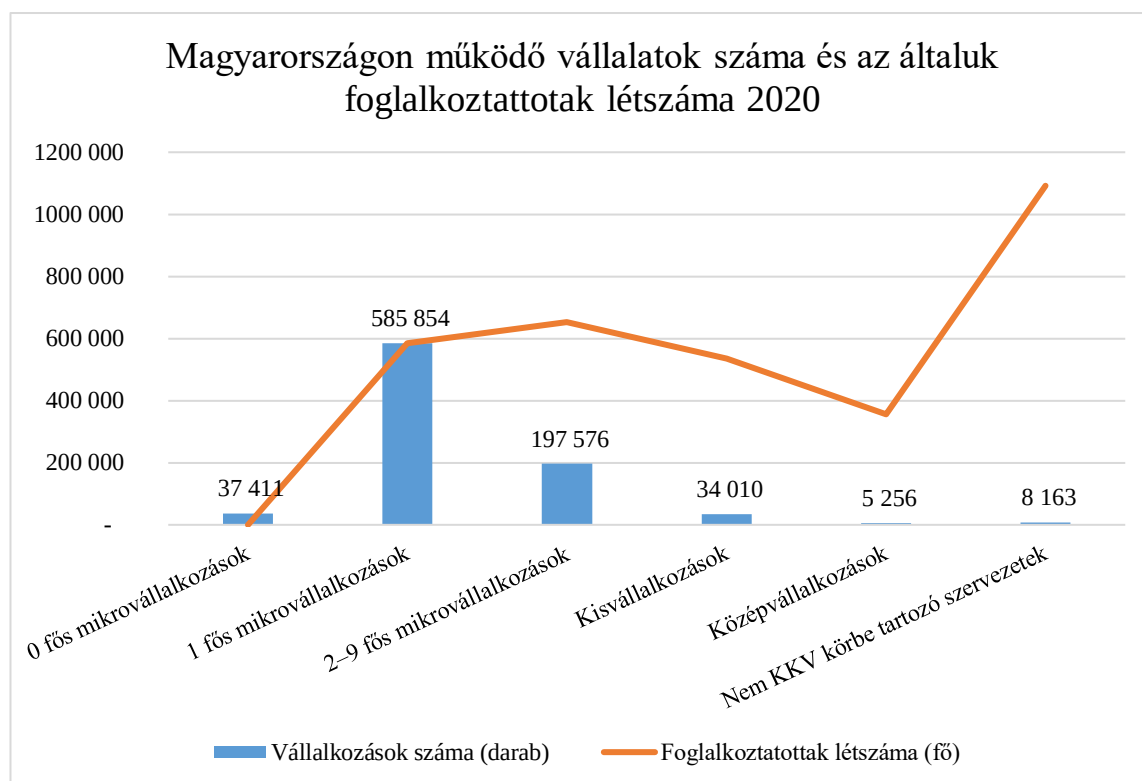
– Gyengébb tőkeerejükből adódóan nem vállalnak magasabb kockázatot, ugyanis bevételeik ingadozását vagy esetleges elmaradását csak nagy nehézségekkel, vagy egyáltalán nem tudnák áthidalni. Csupán ritkán foglalkoznak olyan tevékenységgel, amely több éven át nem termel nyereséget, és a kezdeti beruházások csak hosszú távon térülnek meg.

– Legtöbb esetben komoly gondot okoz a likviditás fenntartása. Gyakran olyan vállalatok is küzdenek a fizetőképesség problémáival, melyeknek gazdálkodásával nincs probléma. Ennek számos okai lehetnek: gyenge alkupozíció a nagyobb vállalatokkal szemben; nem tudnak szállítói hitelhez jutni, de esetenként csak úgy képes termékeit vagy szolgáltatásait eladni, ha szállítói hitelt biztosítanak.

- További gyakori nehézség a hitel igénylésével és bevonásával járó magas tranzakciós költségek. A tranzakciós költségeket, azok a finanszírozáshoz kapcsolódó költségeket, amit bankok vagy beépítenek a hitelkamatba vagy külön költségként számolják fel.
- Az átlátható vállalati működés, a transzparencia hiánya jellemző tényező lehet a KKV-k szintjén, ez azt jelenti, hogy a tevékenységük nem minden esetben világos, áttekinthető, ami alacsonyabb befektetői bizalomhoz, alacsonyabb gazdasági növekedéshez vezet.
- Valamint összességében a kis és középvállalatok nem minden esetben rendelkeznek megfelelő fedezettel. (Széles 2010)

2.5 VÁLLALATOK FINANSZÍROZÁSI KULTÚRÁJA MAGYARORSZÁGON

A Magyarországon regisztrált vállalatok 99,94% a kis- és középvállalkozások csoportjába tartozik, (KSH, 2022a) míg a működő vállalatokat vizsgálva 99,06%-ot jelent. A kkv-szektor gazdasági szempontból jelentős szerepet tölt be az ország jövedelemtermelésében, a külföldi tőke vonzásában, a beruházásokban, valamint alapvetően a munkahelyteremtésben és foglalkoztatottságban. Ez a jelentőség a magyarországi munkavállalók foglalkoztatottság is érzékelhető, hiszen a KKV szektor az összes hazai foglalkoztatott közel kétharmadát (66,10%) tudhatja magáénak. (KSH, 2020b)



9. ábra - Magyarországon működő vállalatok száma és az általuk foglalkoztatottak létszáma 2020

Forrás: KSH adatai alapján saját szerkesztés (KSH, 2020b)

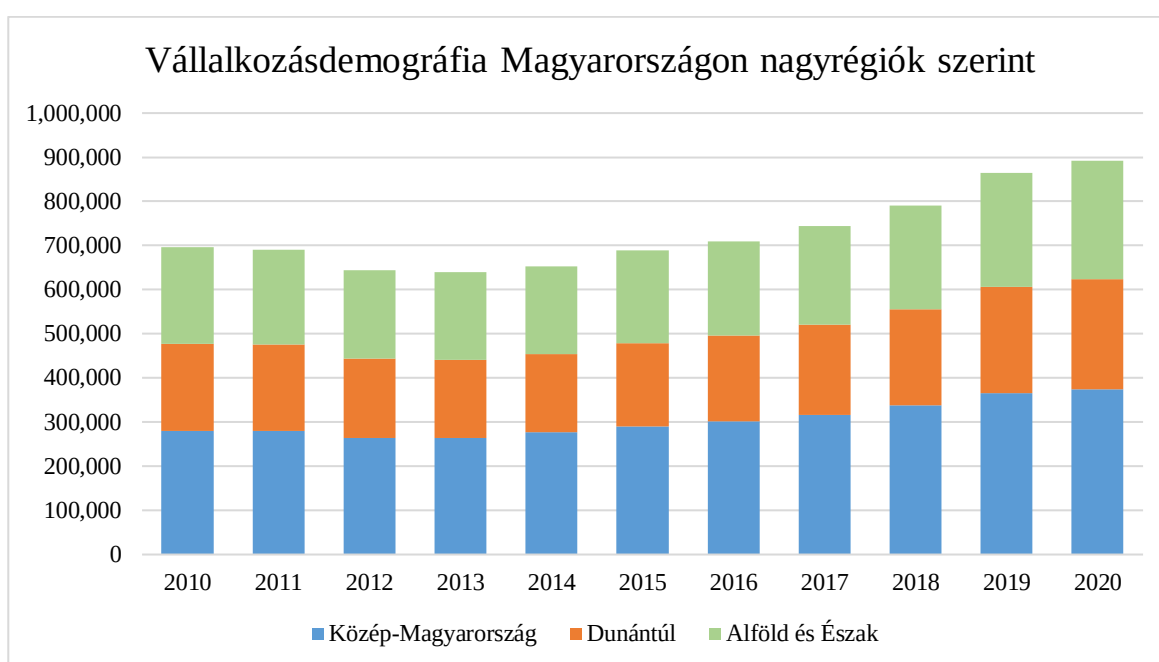
Magyarországon a kis- és középvállalkozásokat a 2004. évi XXXIV. törvény szabályozza. A jogszabály alapján azok a vállalatok sorolhatók a KKV-k kategóriájába, amelyek létszáma nem haladja meg 249 főt, az éves nettó árbevétele nem éri el az 50 millió eurót, ami a mai (2022. 10. 04.) forintárfolyamon 20,97 milliárd forint, vagy mérlegfőösszege nem éri el a 43 millió eurót, ami 18,34 milliárd forint, illetve az állam vagy az önkormányzati közvetlen vagy közvetett tulajdoni részesedése külön-külön vagy együttesen nem haladja meg a 25%-ot.

Az osztályozás a foglalkoztatottak száma alapján történik. Tehát a legfeljebb 49 főt foglalkoztató szervezetek kisvállalkozásnak, ennek al csoportja, a 10 fő alatti foglalkoztatottakkal rendelkező szervezetek a mikrovállalkozások, és végül, a 50–249 fővel működők középvállalkozásnak minősülnek. Mint már említett is, a Magyarországon működő vállalkozások szignifikáns része a mikro-, kis- és középvállalkozások csoportjába tartozik, ezen belül is a döntő hányaddal a mikrovállalkozások rendelkeznek.

1. táblázat - Kis- és középvállalatok csoportosítása méret szerint

Osztály	Létszám (fő)		Éves nettó árbevétel maximuma		Mérlegfőösszeg
Mikro	0-9	és	2 millió €	vagy	2 millió €
Kis	10-49	és	10 millió €	vagy	10 millió €
Közép	50-249	és	50 millió €	vagy	43 millió €

Forrás: saját szerkesztés a 2004. évi XXXIV. törvény alapján



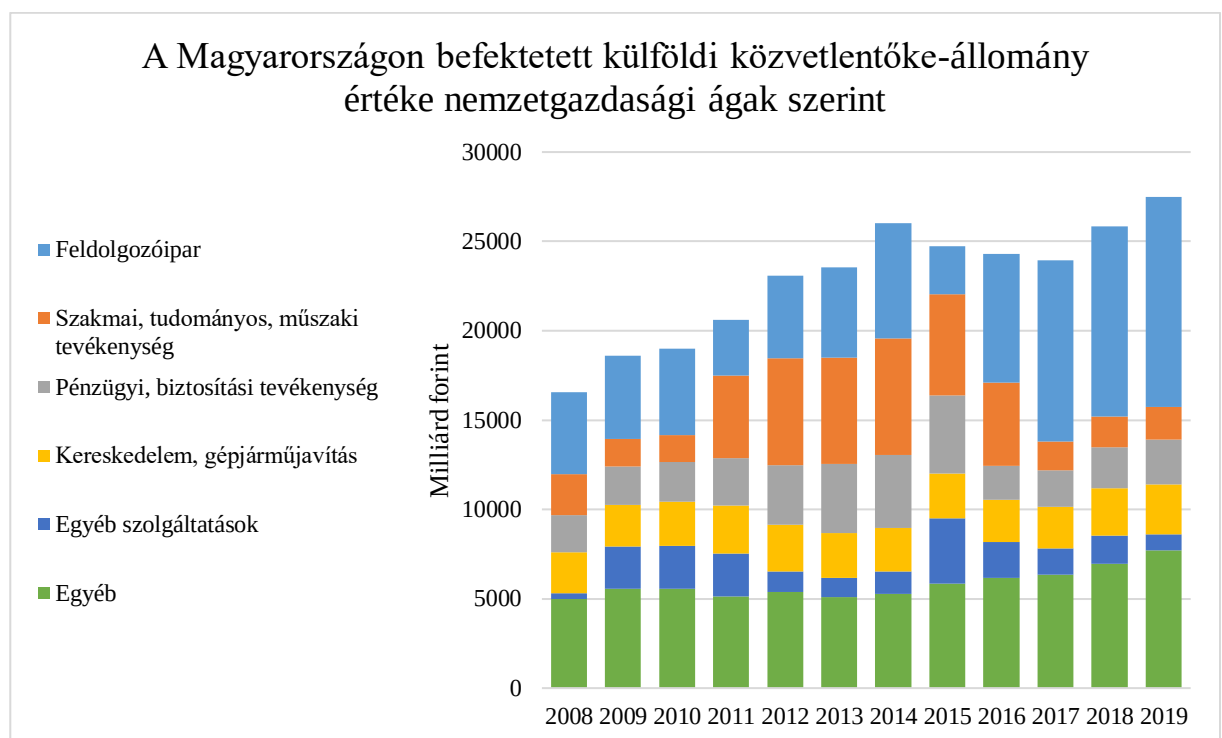
10. ábra - Működő vállalkozások száma Magyarországon

Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés (KSH, 2021)

Rendkívül jelentős szerepük ellenére, a kis- és középvállalkozásoknak is számos problémával kell szembe néznie nap mint nap. Talán a legjelentősebb nehézséget a tőkehiány, a finanszírozási forrásokhoz való hozzájutás jelenti. (Kozma et al., 2016)

Eleinte a KKV-k az adott környékbeli gazdaságban működtek, azonban az elmúlt években szerepük felértékelődött, mostanra az innovatív üzleti szolgáltatások terén is jelen vannak, továbbá a beszállítók jelentős része is a rugalmasabb, kisebb méretű vállalkozások közül kerül ki. (Kozma et al., 2016)

A 1990-es évek utolsó harmadában a külföldi tőkebefektetők számára Magyarország egy rendkívül favorizált tereppé vált. Ezt, a már ideális helyzetet a 2004-es Európai Unióhoz való csatlakozás csak meginkább kedvezőbbé tette. A hazánkba érkező tőke jelentős befektetésekre adott módot. A 2007 és 2009 közötti időszakban ez igazán felgyorsult, hiszen a válság a nyugat-európai befektetéseken már érzékelhető volt, azonban Magyarország régiójában ez a megtorpanás még nem következett be. Csakhogy 2009-től a válság Közép-Kelet-Európában is jelentős visszaesést okozott a befektetések terén. A világválság a már egyébként is erőtlén magyar gazdaságot rendkívüli mértékben sújtotta, ezt a 2010-es év befektetések visszaesése remekül tükrözi. Európa egészét tekintve az alternatív finanszírozási ágazat az ezt követő 5 évben már kilábalta a válság okozta problémákon, azonban Kelet-Közép-Európában még 2013-ban is tovább folytatódott a megtorpanás. Ugyanakkor azt ezt követő években a régió iránti bizalom növekedésének jelei lettek érzékelhetők. A 2010-es évek második felétől különböző kockázati tőkealap-kezelő vállalatok és a közösségi finanszírozási platformok elterjedésének hatására az általunk taglalt alternatív finanszírozási módszerek is releváns, elérhető opciókká váltak a startupok és a kis-, középvállalkozások számára. (Karsai, 2015)



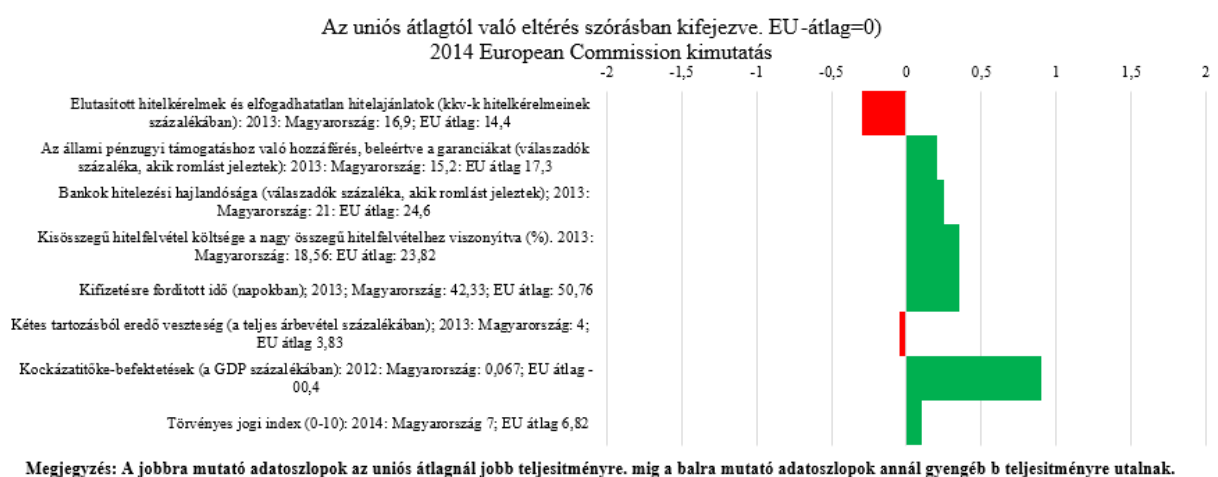
11. ábra - Külföldi közvetlentőke-befektetés

Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés (KSH, 2020a)

2008 (16 600 milliárd forint) és 2019 (27 500 milliárd forint) között a Magyarországra érkező közvetlentőke-befektetések állománya egészen 2014-ig rendületlenül nőtt. A következő három évben 2017-ig azonban kisebb visszaesés volt érzékelhető. 2019-re viszont a külföldi közvetlentőke-befektetések értéke közel 1 500 milliárd forinttal meghaladta a 2014-es csúcsot. A feldolgozóipar – több mint 40%-os aránnyal - bizonyult a legvonzóbb nemzetgazdasági ágazatnak a külföldi befektetők számára. (KSH, 2020a)

Mester és Tóth 2015-ös megállapítása szerint a hazai kis- és középvállalatok megközelítőleg egyeznek az uniós átlaggal a finanszírozási forrásokhoz való hozzájárulása tekintetében.

Ugyanakkor az egyes mutatók többségének értéke Magyarországon nem javult. Az EU-átlaghoz képest viszonylag jó helyezés csak a többi tagállamban jelentősen romló finanszírozási feltételeknek, illetve kisebb részben a jegybankok által kezdeményezett konkrét finanszírozási programoknak köszönhető. A Széchenyi Kártya Program és a KKV-finanszírozást támogató kockázati tőke elérhetősége is ösztönző. Ennek ellenére a legtöbb kis- és középvállalat finanszírozási helyzete továbbra is nehéz. Sok más uniós országhoz hasonlóan a finanszírozási forrásokhoz való hozzáférés mindig az adott finanszírozási módtól függ. Pozitív fejlemény a kockázati tőke GDP százalékos arányának folyamatos emelkedése az elmúlt években. Éppúgy mint a többi országban, kevés kis- és középvállalat jut kockázati tőkéhez, de meglepő módon Magyarországon kedvezőbb lehet az összkép egy főre vetített értékben. (Mester-Tóth, 2015)



12. ábra - A finanszírozási forrásokhoz való hozzájárulás 2014

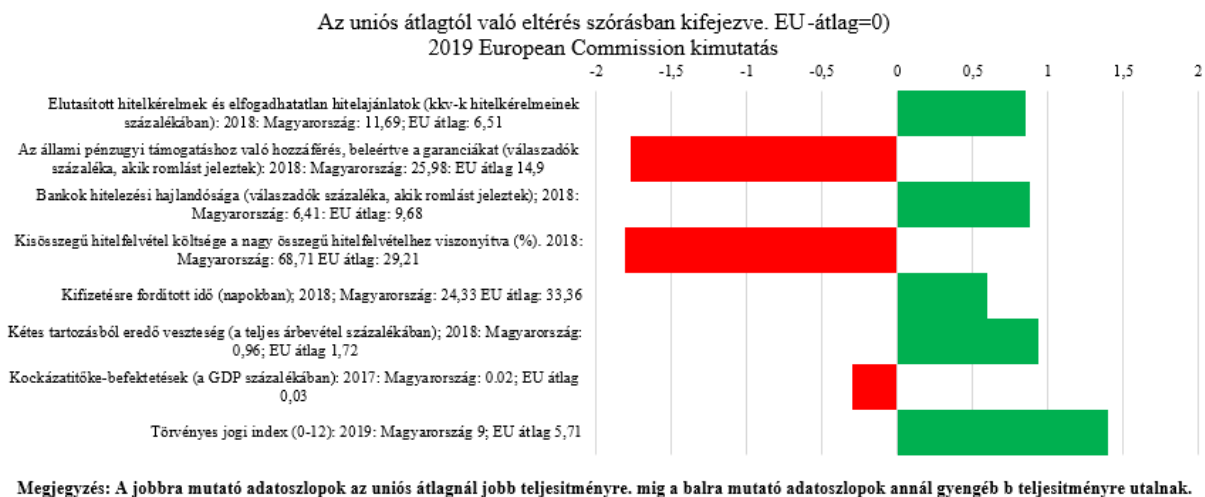
Forrás: saját szerkesztés a European Commission kimutatása alapján (European Commission, 2014, 11. oldal)

Az Európai Bizottság legfrissebb¹, 2019-es kis- és középvállalkozásokról szóló tájékoztatója szerint a hazánk kisvállalkozásai teljesítménye az előző évekhez hasonlóan követi az európai átlagot. A kiemelkedő indikátorok a törvényes jogi index, a kifizetésre fordított idő, a bankok hitelezőségi hajlandósága, és kétes tartozásból eredő veszteségek mutatói. Az említett első három mutató igaz, megtartotta kedvező pozícióját, de az előző évhez képest minimálisan romlottak. Azonban a kétes tartozásból eredő veszteségek 2018-ról 2019-re 2,1%-ról egészen 1%-ra javultak. Kisösszegű hitelfelvétel költsége a nagy összegű hitelfelvételhez viszonyítva továbbra is maradt az EU-s átlag alatt, azonban ennek hányada a 2017-es 71,3%-ról 68,7%-ra javult. (European Commission, 2019)

Az állami pénzügyi támogatáshoz való hozzáférés aránya 2016-ról 2018-ra 23%-kal javult. A kisvállalatok banki hiteleinek több mint 20%-ban kapcsolódik különböző állami támogatásokhoz. A 2008-ban kirobbant gazdasági világválság óta Magyarország több kulcsfontosságú intézkedést tett a vállalatok forráshoz való hozzájutása érdekében. Egyik ilyen Magyar Nemzeti Bank által 2013-ban meghirdetett Növekedési Hitelprogram. A három pilléréből az első két pillérnek célja a kis- és középvállalkozások forint alapú fix kamatozású hitelhez való hozzájuttatásának elősegítése volt. A program hatása kedvező volt a hazai KKV szektor teljesítményére, valamint a kereskedelmi bankok között is élesítette a versenyt. Ez a jelenség talán magyarázható azzal, hogy a bankok és pénzügyi szolgáltató intézmények hitelnújtási hajlandósága nagyban függ a lehetséges hitelezett jövőbeni hiteltörlesztési képességével, amik pedig a programnak köszönhetően egyértelműen javultak. (European Commission, 2019)

Másik szintén fontos intézkedés pedig a Magyar Export-Import Bank Zártkörűen Működő Részvénytársaság által hirdetett pénzügyi programok voltak, amik segítették a kis- és középvállalatok finanszírozási lehetőségeit és export tevékenységeit. (European Commission, 2019)

¹ Az Európai Bizottság által közzétett kis- és középvállalatokról szóló tájékoztatókból a 2019-es kiadványra hivatkoztam, mint legfrissebb dokumentum. Ennek az oka mivel részletes tájékoztatókból ez a legfrissebb, az ezt követő években már inkább nagyvonalú tájékoztatókat publikáltak. A 2021/2022-es kiadvány itt elérhető: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/50690>



13. ábra - A finanszírozási forrásokhoz való hozzájutás 2019

Forrás: saját szerkesztés a European Commission kimutatása alapján (European Commission, 2019, 12. oldal)

Továbbá ha már szóba jött Európa, muszáj megemlítenem a hazánkban is elindított Jeremie programot. A Jeremie program egy uniós vállalkozásfejlesztési program, amelyet az Európai Bizottság kezdeményezett, és az Európai Fejlesztési Bank valamint annak kockázati tőketársasága, az Európai Befektetési Alap finanszíroz. A program teljes elnevezése Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises, ami magyarul annyit a következőt jelenti: Közös Európai Források a Mikro- és Közepes Vállalkozások Számára. (Jáki – Molnár, 2017)

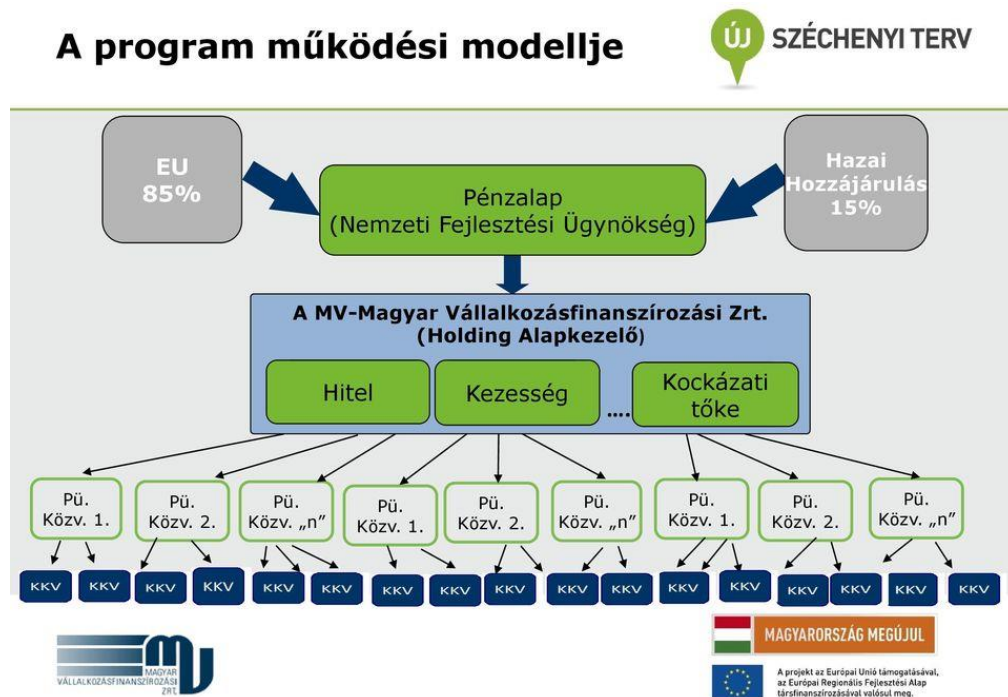
A Jeremie programnak három alprogramja indult:

- mikrohitel program
- kezességvállalasi program
- kockázati tőke program

2009 óta két tervezetben lehetett igénybe venni a támogatást, először Jeremie 1 néven az Új Magyarország Fejlesztési Terv keretein belül, később pedig Jeremie 2 néven az Új Széchenyi Terv részeként.

Bár a kezdeményezés nem hozta a hozamelvárásokat és eleinte kettős véleménnyel voltak a programról, összességében a szakértők szerint a Jeremie programnak buzdító és kedvező hatása volt az alternatív finanszírozási piacra, vállalkozói kultúrára és ökoszisztémára is. A

program befektetési időszaka már lezárult, legutoljára 2018-ban osztottak ki támogatást az alapkezelők. (Konecsny, 2018)



14. ábra - Jeremie program felépítése

Forrás: <https://docplayer.hu/2493966-Kockazati-toke-programok-jeremie-forrasbol.html>

2.6 FINANSZÍROZÁSI FORRÁSOK ISMERTETÉSE

2.6.1 Hagyományos finanszírozási források bemutatása

Önfinanszírozás

Ahogy azt már a 3.2-es fejezetben kifejtettem a szakirodalmak két típust határoznak meg a vállalat üzemeléséhez szükséges finanszírozási forrásokhoz való hozzájárás vonatkozásában, belső és külső finanszírozást. A vállalat által előállított, megtermelt és a gazdaságba visszaforgatott források alkalmazását nevezzük belső finanszírozásnak. (Tóth et al., 2017b)

Az önfinanszírozás, vagy nyereség visszaforgatása annyit jelent, hogy a vállalat számára szükséges finanszírozási forrást a szervezet működéséből keletkezett nyereségből fedezi. Így az önfinanszírozás során az adózás utáni eredmény mértéke meghatározó. Az üzletvezetés és tulajdonosok a nyereséget feloszthatja a tagok között, amivel a rövid távú

érdekeket tudják kielégíteni, vagy a hosszú távú célokra koncentrálnak a nyereséget eredménytartalékba helyezhetik, ami később lehetőséget ad a jövőbeni gyarapodásra és az önfinanszírozásra. A kis- és középvállalatok szintjén ez a hagyományos, belső finanszírozási forma egy rendkívül fontos módszer a növekedés érdekében. Tehát önfinanszírozás esetén a termelési, értékesítési tevékenységekből származó adózott eredmény és az osztalékfizetés különbsége funkcionál finanszírozási forrásként. (Tóth et al., 2017b)

Amortizáció

Szintén belső finanszírozási lehetőséget nyújt az elszámolt amortizáció. Ugyanis a vállalkozás birtokában lévő immateriális javaknak és tárgyi eszközöknek értéke a használat során az értékcsökkenés arányában az új termék értékeiben fog megjelenni. Amennyiben a piac elfogadja a vállalat által kínált termék vagy szolgáltatás árát, úgy az értékcsökkenés olyan költség, amely nem jár tényleges pénzkiadással. Az elszámolt amortizáció, a forrás tehát így a vállalkozáson belül marad. (Tóth, 2020)

Az amortizáció vonatkozásában fontosnak tartom az értékcsökkenés elszámolási módszereit is megemlíteni. Az aktiválást követően a tőke visszatörlesztésének történhet lassított (progresszív), egyenletes ütemű és gyorsított (degresszív) módszerrel is. Mindez azért releváns, hiszen a számvitel törvény megadja a döntés lehetőségét a vállalkozónak az amortizáció elszámolását tekintve. Így például, ha a tárgyi eszközöknek növekvő lesz a kapacitáskihasználása, érdemes lehet progresszív leírást alkalmazni, hiszen így az időszak kezdetén kisebb lesz az elszámolt amortizáció. (Gyulai, 2021)

Alap- és törzstőke emelés

A saját tőke növekedése külső finanszírozásnak tekinthető. A cégek saját forráshoz juthatnak a meglévő résztulajdonosok arányának növelésével vagy új tulajdonosok részvételével. Külső forrásbevonás után a társaság saját tőkéje megemelkedik, vagyis az így felvett forrást nem kell visszafizetni. (Tóth, 2020)

Szállítói hitelek

Rövid lejáratú külső finanszírozás alternatívák lehetnek a szállítói hitelek. Lényege, hogy a szervezet tárgyalásokat kezdeményez a beszállítójával, ahol megállapodnak a tartozás kiegyenlítési kondícióiról. Általában 30, 60 vagy 90 nap alatt kell kiegyenlíteni kötelezettségét a vállalatnak.

A leggyakoribb módszer a teljesítés utáni fizetés, vagy az ellenérték utólagos kiegyenlítése. Abban az esetben, ha az áruszállítást vagy szolgáltatásnyújtást követően egy bizonyos idő elteltével kerül csak sor az ellenérték megfizetésére, akkor a futárcég a teljesítéstől a fizetésig kereskedelmi kölcsönt nyújt az ügyfélnek. (Gyulai, 2021)

A szállítói hitel tehát azért lehet előnyös a vállalat számára, mivel a likviditás elvesztése nélkül teszi lehetővé a termelő tevékenység fejlesztését. A likviditás megőrzése pedig a vállalatok számára az egyik legелеmibb feladat, hiszen a fizetőképesség fenntartása egy kardinális kérdés a vállalat megfelelő működésének szempontjából. (Pollák, 2021)

Faktoring

A rövidlejáratú követelések újra finanszírozásával ugyancsak egy rövid lejáratú finanszírozási módszert nyújt a faktoring ügylet lehetősége.

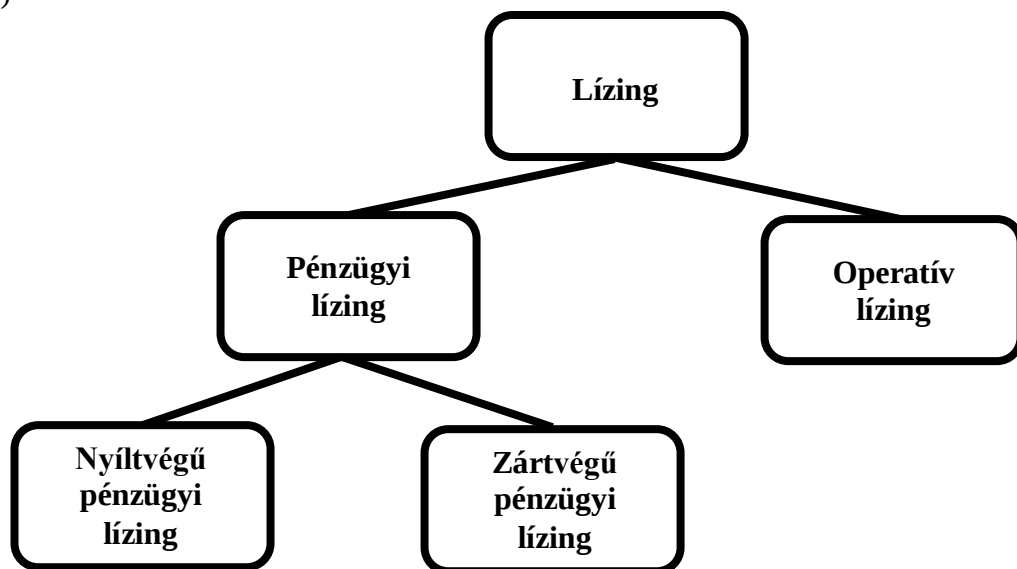
Eredetileg a faktor (ügynök) feladata a vevőkövetelések nyilvántartása volt. A faktoring ügylet koncepciója, hogy a vállalat a határidős követeléséhez még a teljesítési határidő előtt hozzájuthasson. A faktoring az áruk és szolgáltatások szállításához kapcsolódó rövid lejáratú követelések folyamatos vásárlása és kezelése. Ez a tényező nagyon jelentős kockázatot rejt magában, mivel a követelések részben vagy teljesen behajthatatlanok lehetnek, így általában a felek visszkereseti szerződést kötnek. Ezzel a finanszírozó csökkenti a vállalt kockázatot, hiszen nemfizetés esetén visszajár az átvállalt vevőkövetelés.

A faktoring leggyakrabban alkalmazott formája a faktoring keretszerződés, amely meghatározott vevőcsoportokra és időszakokra vonatkozik. Ez egy olyan hosszú távú kapcsolat kialakítását jelenti, amely mindkét fél számára előnyös (Csubák, 2003)

Lízing

A lízing szerződéses jogviszony a bérbeadó és a lízingbevevő között. A lízing egy termék szerződéses átruházása, amelyben a terméket határozott időre, de legalább 365 napot meghaladó időtartamra bérbe adják. Ezért is a lízing kapcsán hosszú lejáratú, külső finanszírozási módszerről beszélünk. (Gyulai, 2021)

A lízingnek több fajtája formája van. Két nagy csoportot különböztetünk meg, pénzügyi és operatív lízing. A pénzügyi lízing esetén az eszköz az utolsó lízingdíj megfizetése után a lízingbevevő tulajdonába kerül. Azonban a pénzügyi lízingen belül is további két típust tudunk meghatározni, zárt végű, és nyílt végű pénzügyi lízing. Míg a zárt végű pénzügyi lízing esetén a lízingbevevő a teljes vételárat hiánytalanul megfizeti, addig a nyílt végű társánál a kivásárlási ár megfizetése a vevő döntése. A vevő dönthet a visszaszolgáltatásról, vagy a zárt végű pénzügyi lízinghez hasonlóan a kivásárlásról. (Magyar Lízingszövetség, 2021)



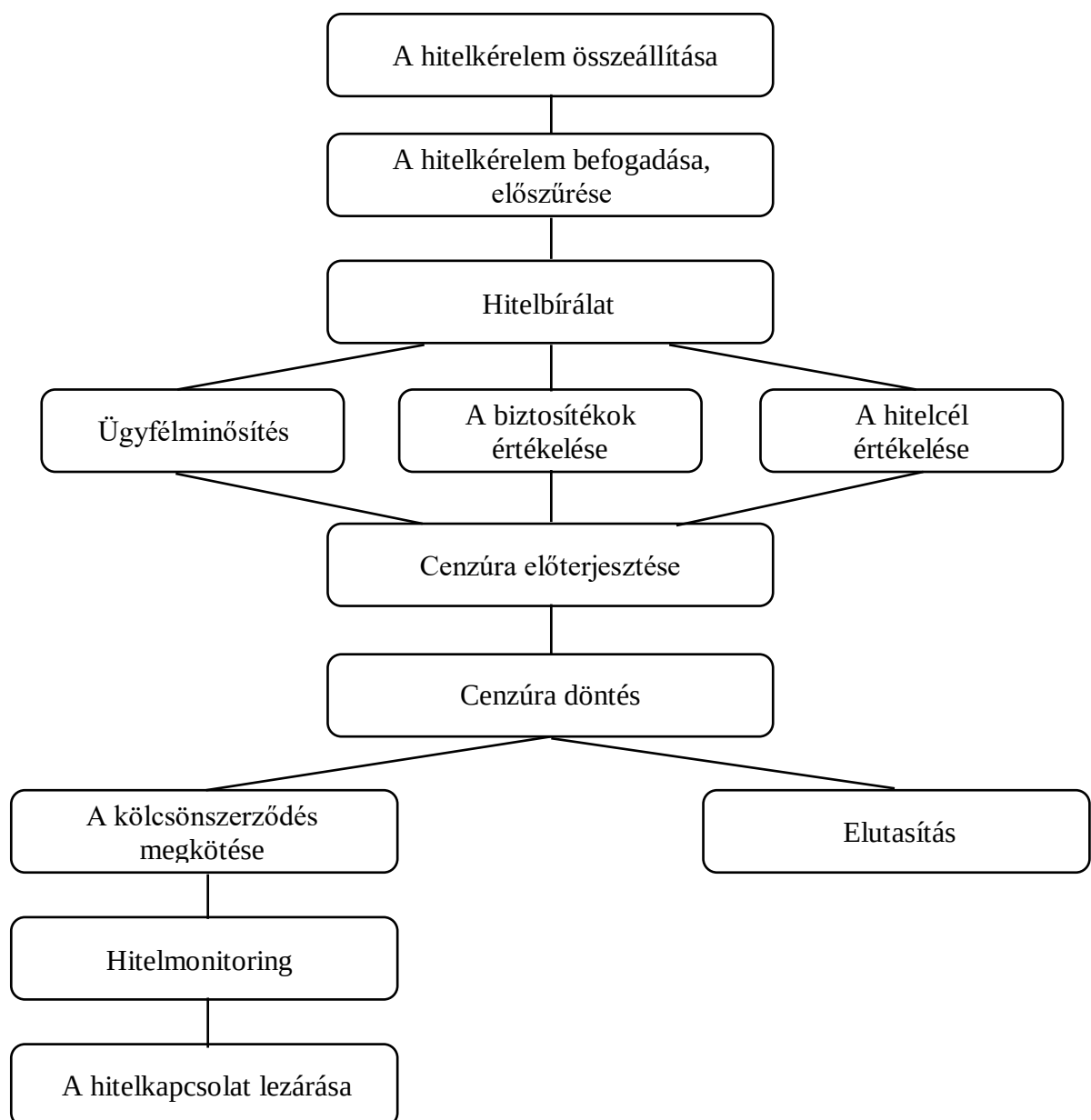
15. ábra - Lízing típusok

Forrás: saját szerkesztés

Hazánkban jelentős szerepet képvisel a lízing, hiszen a lízingcégek kihelyezéseinek közel 70-75%-a, vagyis évi 450-500 milliárd forint a KKV szektorban realizálódik. Továbbá a SAFE (EU Survey on Access to Finance), tehát a vállalatok tőkéhez jutásáról szóló felmérése szerint a megkérdezettek több mint 40%-a jelöli meg évek óta a lízinget, mint releváns finanszírozási formát. Ezek az arányok európai szinten is hasonlóak, így a számok alapján a lízing kiemelkedő finanszírozási forrásnak tekinthető. (Magyar Lízingszövetség, 2021)

Pénzüntézet i hitelek

Kereskedelmi bankok kínálják hitelképes cégeknek. A hitelfelvételt a hitelfelvevő hitelkérelem benyújtásával kezdeményezi. Ha a hitelkérelem a bank által megszabott követelményeknek is megfelel, a bank elbírálja a hitelkérelmet és kiadja a kérelmező cég részére. A hosszú lejáratú pénzüntézet i hitelek azok a kölcsönök, melyeknek visszafizetése határideje meghaladja az egy évet. A hosszú lejáratú hitelek értékelése, bírálása több időt vesz igénybe, általában üzleti tervvel kell igazolni, hogy a hitel a felhasználást követően megtérül. (Gyulai, 2021)



16. ábra - A hitelezés folyamata

Forrás: saját szerkesztés Gyulai alapján (Gyulai, 2021)

Állami támogatás

Az állami támogatás egy speciális finanszírozási módszer, hiszen egyike a kevés ingyenes (vagy részben ingyenes) finanszírozási formáknak. A vállalkozások alapvetően különféle állami támogatásokban, szubvenciókban részesülhetnek. Ily módon akár visszafizetés nélkül, vagy csak a hozzájárulás egy részének visszatérítésével tőkéhez tudnak jutni. A finanszírozás a szokásos hitelkonstrukcióhoz hasonló formát is ölthet, de ebben az esetben az alapjuttatásként felkínált hitel kamata általában alacsonyabb a normál piaci kamatnál.

Ahogy a neve is sugallja, a vissza nem térítendő támogatás egy vállalkozás finanszírozási forrása, amelyet nem kell visszafizetni. Ugyanakkor fontos tudni, hogy az EU általában nem ad 100%-os támogatási intenzitást, azaz nem támogatja a projekt egészét, hanem némi önerőt igényel a finanszírozás megszerzése, azaz részt kell vennie a projekt megvalósításában, mint a projekt társfinanszírozója. Az aktuális felhívásokban pontosan meg van határozva az önerő összege, hányada.

A visszatérítendő támogatások pedig kedvező kamatozású feltételekkel rendelkező támogatott hitelnek minősülnek. (Tóth, 2020)

Az alábbi két finanszírozási módszer speciálisabb az eddig felsoroltaknál, hiszen csak bizonyos életszakaszban alkalmazandóak a vállalat részéről.

3F

A 3F, vagy FFF finanszírozás (family, friends and fools) rövidítése tartalma a család, barátok és bolondok. Jellemzően egy induló kisvállalkozás, startup elindításául szolgáló első körös, nem intézményi finanszírozás.

A kezdeti szakaszban lévő vállalatok számára a legnehezebb a forrásszerzés. Gyakran adott egy jó ötlet, azonban ez komolyabb tőke bevonására még közel sem elegendő. A rövidítés szerint ilyen esetekben három úton juthat a vállalkozás forráshoz, ez pedig a család, barátok, vagy a bolondok.

Talán a támogatások, vagy a kockázati tőkefinanszírozásra hasonlít leginkább ez a külső részesedésfinanszírozási módszer. Hiszen a 3F esetén a finanszírozók a nyújtott tőkéért cserébe rendszerint alacsony, vagy jelképes tulajdonrészt kapnak. Gyakori azonban a

családi finanszírozás esetén, hogy a hozzájárulás egyfajta támogatásként funkcionál, hiszen az adakozó fél nem vár tulajdonrészt ellenértékként. (Katona, 2018)

M&A

A 3F módszerrel szemben az M&A típusú finanszírozások a vállalati életszakaszát tekintve az utolsó időszakban jellemzőek. Az M&A (Mergers and Acquisitions) jelentése, fúzió és akvizíció. Azonban az M&A fogalom a fúzió és felvásárláson kívül magába foglal további tranzakciókat is, például eszközfelvásárlás, konszolidáció stb.

Az elmélet mögött az a lényeg, hogy a két vállalat együtt többet ér, mint külön-külön. A fúzió két cég egyesülését jelenti, általában új néven. Egy felvásárlás során az egyik vállalat felvásárol egy másik céget.

Akvizíció esetén a felvásárolt cég a célvállalat. Az irányítás megszerzéséhez az átvevő társaságnak meg kell szereznie a céltársaság saját tőkéjének legalább 50%-át. Ebben az esetben a céltársaság részvényeit birtokló személyek dönthetnek arról, hogy elfogadják-e az ajánlattevő által kínált ajánlatát. Két hasonló méretű társaság egyesülése esetén új részvények új cégnéven bocsáthatók ki. (Kucséber, 2021)

2.6.2 Alternatív finanszírozási források bemutatása

Crowdfunding/közösségi finanszírozás

Bradford (2012) megállapítása szerint 5 alkategóriát tudunk megkülönböztetni a közösségi finanszírozású modelleknek:

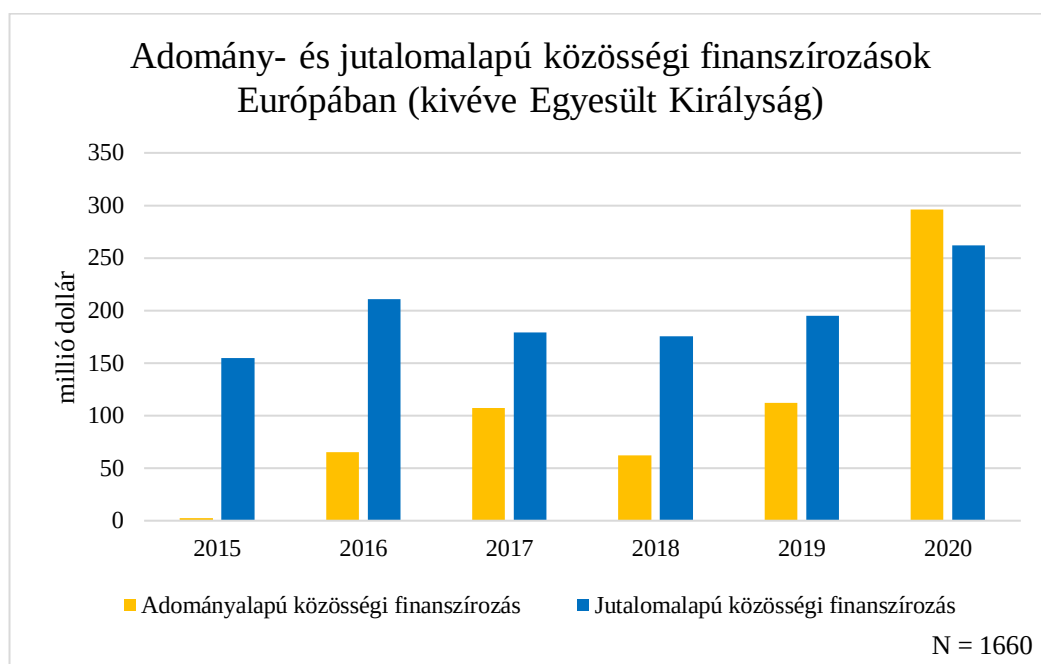
- adományalapú közösségi finanszírozás
- jutalomalapú közösségi finanszírozás
- elővásárlási jogot biztosító közösségi finanszírozás
- személyközi hitelezés
- sajáttőke-alapú közösségi finanszírozás

A crowdfunding vagy közösségi finanszírozás a fintech forradalom egy meghatározó innovációja. A hagyományos finanszírozási módszerekkel ellenben nem ismer

országhatárokat, és jellemzően a szükséges forrás online platformon keresztül, több kisebb összegben, különböző egyének nagy csoportjától érkezik a vállalathoz. (Bradford, 2012)

A crowdfunding címszó alatt most leginkább az első 3 modellre fókuszálnék.

A jutalomalapú és az elővásárlási jogot biztosító finanszírozási típusok esetén az egyének adományoznak a vállalat részére, cserébe ezzel elvárva, hogy a hozzájárulásért később egyfajta nem pénzbeli jutalmat, vagy elővásárlási jogot kapnak árukra vagy szolgáltatásokra. Természetesen az adományalapú finanszírozás során a nyújtott hozzájárulás után az adakozók nem kapnak semmiféle pénzbeli, sem anyagi ellenszolgáltatást. (Giudici et. al, 2012)



17. ábra - Közöségi finanszírozások Európában (kivéve Egyesült Királyság)

Forrás: saját szerkesztés a Statista kimutatása alapján (Statista, 2021a,c)

Tovább bontva a crowdfunding kampányokat, 3 különböző típust tudunk identifikálni:

- All or nothing típusú gyűjtés:
Ebben az esetben, ha a kezdeményezés nem éri el a célösszeget, akkor a projekt nem indul el és a támogató visszakapja a hozzájárulásra szánt összeget.
- Flexibilis gyűjtés:
A rugalmas gyűjtés esetén, ha a kitűzött összeghatárnál kevesebb - de legalább az előirányzott összeg fele – gyűlik össze is elindul a finanszírozott projekt.
- Jótékonyági adománygyűjtés:
Ekkor nagy valószínűséggel mindenképpen elstartol a megálmodott kezdeményezés.

A vállalkozói crowdfunding finanszírozási módszerek számtalan előnnyel rendelkeznek. Ezekkel a módszerekkel viszonylag gyorsan és egyszerűen képesek tőkéhez jutni a KKV-k, számottevő mennyiségű munkahely jön létre általuk, bevonja a közösséget a helyi vállalkozások finanszírozásába, valamint egy remek marketing eszköz is egyben a vég propagálására. (Jáki, 2018)

Ámde a másik oldalról néhány hátrány és kockázat is felmerül. Például a jellemző all or nothing típusú finanszírozásnál, ha nem sikerül elérni a célösszeget, akkor az összegyűlt pénzt vissza kell szolgáltatni, a transzparencia esetleges hiánya és az információs aszimmetria talán meginkább jelen van, mint egy hagyományos finanszírozási forrás esetén, fennáll a pénzmosás kockázata is, és végül, de nem utolsó sorban az tőkebevonási módszer újszerűsége miatt fennáll a jogi kockázatok veszélye is. (Giudici et. al, 2012)

A elmúlt években a különböző infokommunikációs technológiák fellendülése lehetővé tette a pénzügyi erőforrások internetes felületeken való közvetítését is. Ezek a platformok lehetőséget biztosítanak a kezdeti fázisban lévő innovatív vállalkozások és a befektetői szándékkal rendelkezők összeköttetésében.

Az internetes platformok által végrehajtott közösségi finanszírozások földrajzi elhelyezkedés és társadalmi státusztól függetlenül olyan vállalkozásoknak is lehetőséget nyújtanak forráshoz való hozzáféréshez, akik egyébként a hagyományos, offline pénzintézeti hitelekhez nem férnének hozzá. (Kuti – Galambosné, 2018)

Globálisan a legnépszerűbb ilyen platformok közé sorolják a Kickstart, Indiegogo, Patreon, GoFundMe stb. weboldalakat.

Peer to Peer (P2P)



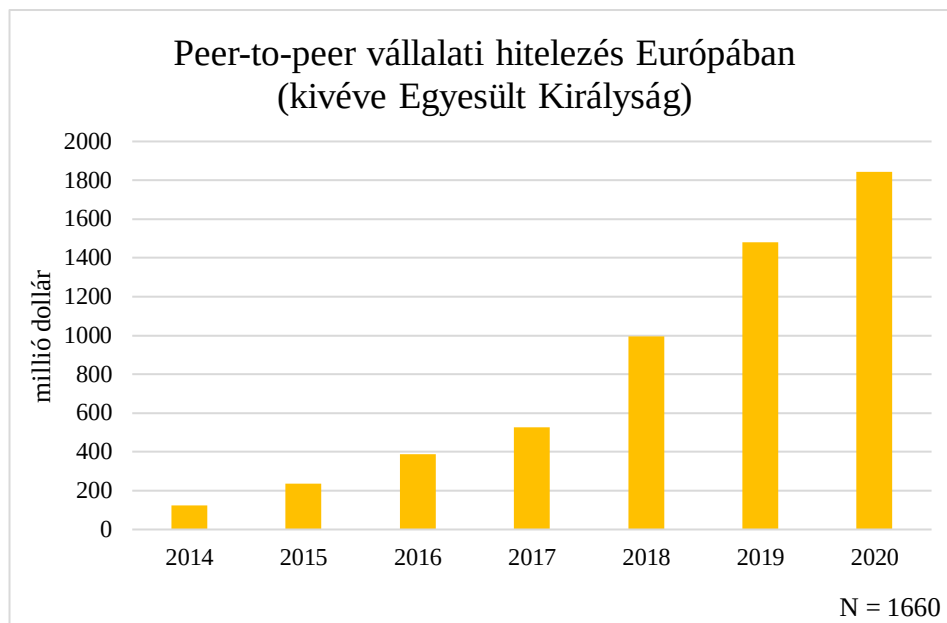
18. ábra - Peer to peer (P2P) finanszírozás

Forrás: <https://jeangalea.com/p2p-lending-glossary/>

A peer to peer (P2P), vagy személyközi hitelezés roppantul hasonlít a bankoktól történő hagyományos hitelfelvételhez, azzal a különbséggel, hogy ez esetben több kisebb befektetőtől érkezik a kölcsön. A finanszírozás formája lehet deviza alapú, de akár kriptovaluta alapú is. Ilyen alkalmakkor a pénzt először az adott devizára, vagy kriptovalutára váltják, majd ebben történik a finanszírozás. (Karsai, 2019)

A személyközi hitelezés különböző előnyökkel rendelkezik a hagyományos pénzügyi hitelekkel szemben. A tőkeigényes cég e finanszírozási forma igénybevételével akkor is kaphat hitelt, ha adott esetben a bankok nem szolgáltatnának neki, mert netán gyengék a hitelkérő mutatói, kis összeg esetén gazdaságtalan a hitelezés a bank számára vagy esetleg a banknak már nincsen elég forrása. Szintén idesorolható még az a tény, hogy a P2P hitellel foglalkozó platformok általános költsége rendszerint kisebb egy bankéhoz képest, valamint a forrás elérése is gyorsabb a kevésbé bürokratikus rendszer miatt. (Chaffee - Rapp 2012)

Természetesen ugyanezen tulajdonságnak megvannak a hátulütői is. A befektetőknek számos rizikóval kell számolniuk, például likviditási kockázat, árfolyam kockázat, és nagyobb a nemteljesítési kockázat is, amit a laza vizsgálatok okoznak. Emellett úgy, mint a crowdfunding finanszírozásnál is, itt is fentáll az információs aszimmetria. (Chaffee - Rapp 2012)



19. ábra - Peer-to peer vállalati hitelezések Európában (kivéve Egyesült Királyság)

Forrás: saját szerkesztés a Statista kimutatása alapján (Statista, 2021b)

Kockázati tőkefinanszírozás

A kockázati tőkefinanszírozás, vagy sajáttőke-alapú közösségi finanszírozás az elmúlt évek egyik legfeltörekvőbb alternatív finanszírozási módszere.

Felmerülhet bennünk a kérdés, hogy a magántőke vagyis private equity és a kockázati tőke vagyis venture capital fogalmak között mi is a különbség. Gyakori hiba, hogy a két fogalmat rosszul használják, összekeverik vagy esetleg egymás szinonimájaként tekintenek rájuk. Tehát a kockázati tőke fogalma a magántőkén belül helyezkedik el, a magántőke finanszírozás egyik fajtája, ahol főképp a kezdeti fázisban lévő cégek, startupok első lépéseit finanszírozzák a befektetők. (Capizzi – Carluccio, 2016)

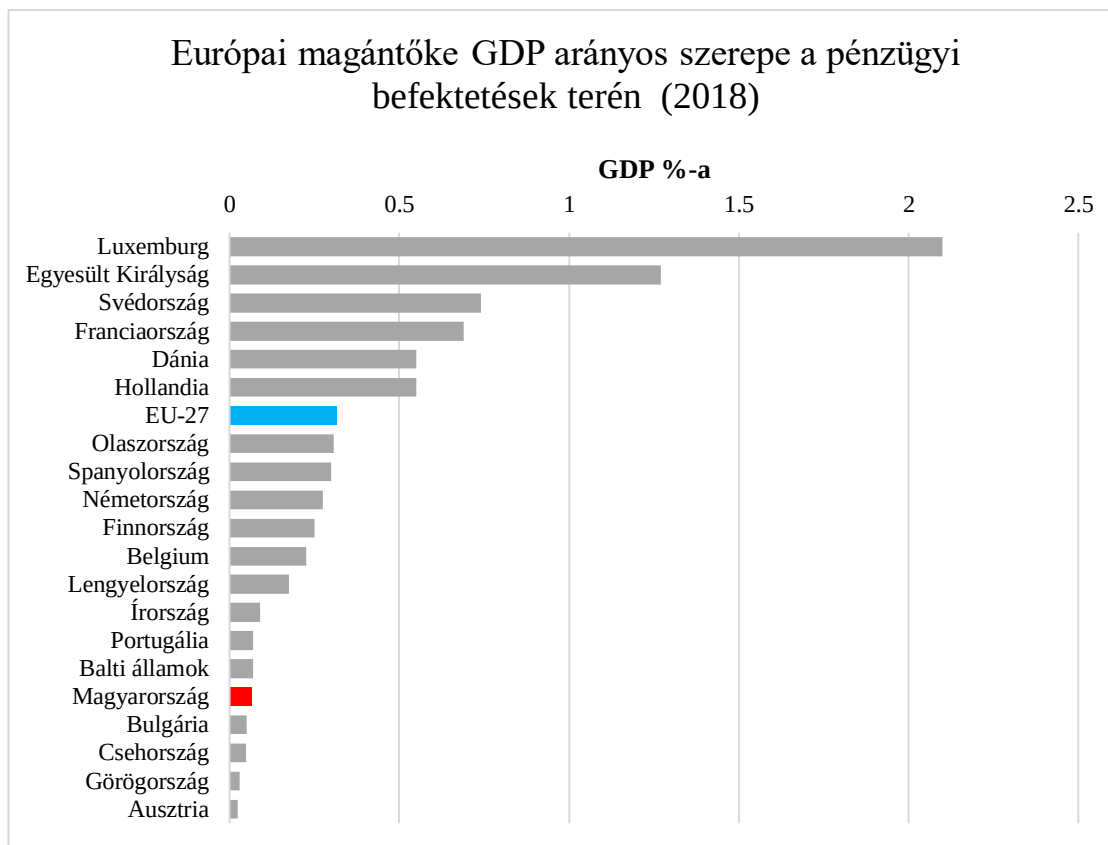
Vagyis a magántőke alatt értendő minden olyan eset, amikor tőkebefektetés történik egy vállalatba. A magántőkebefektetők általában tanácsokkal látják el a finanszírozott vállalatot, aktív monitoring segítséget nyújtanak és nem ritka az sem, hogy valamiféle vezetői munkakört is ellátnak. E tevékenységeknek természetesen a jelentős tulajdonosi rész szerzés a kiváltó oka. (Capizzi – Carluccio, 2016)

A kiemelkedő növekedési potenciállal bíró korai, induló szakaszban lévő startupok, KKV-k pedig gyakran használnak kockázati tőkét, venture capital-t finanszírozási forrásként. (Konecsny, 2018)

A külső tőkebevonás speciális esete a kockázati tőkefinanszírozás, amikor is a vállalat egy az alternatív forrásbevonásra alakult kockázati tőkebefektető cégtől tőkét kap a hitel helyett. A finanszírozó a nyújtott tőke után osztalékot és részesedést vár el a vállalattól. Fontos megemlíteni, hogy ez egy aránylag hosszú távú befektetés, hiszen induló, fejlődő, és magas kockázatú cégek alkalmazzák a venture capital módszert. (Kovács, 2013).

A kockázati alapkezelő társaságok a tőkealap vagyontát jellemzően induló vállalkozásokba vagy korai szakaszban lévő vállalatokba fektetik be, közvetlen tulajdonlásért cserébe. A befektetési idő általában 5 és 7 év között alakul, a végcél pedig a részvények eladása, amit exitnek hívunk. A kockázati tőke elnevezés remekül kifejezi e befektetések magas kockázatát és a befektetők által elvárt magas hozamot, hiszen a sikeres befektetésekből realizált hozamoknak kompenzálniuk kell a sikertelen befektetések veszteségeit. (Jáki - Molnár, 2017)

Európán belül az Egyesült Királyság ad otthont a magántőke kezelő vállalatok nagyjából 20%-nak, valamint az európai magántőke finanszírozás összegének feléért is a szigetország felelős. (Broyer – Doyle, 2020)



20. ábra - A magántőke szerepe Európában

Forrás: saját szerkesztés Broyer és Doyle külföldi diagramja alapján (Broyer – Doyle, 2020)

Az intézményi kockázati tőkepiac résztvevői különböző független kockázati tőkealapok és cégek. (Nyikos – Fukker, 2020)

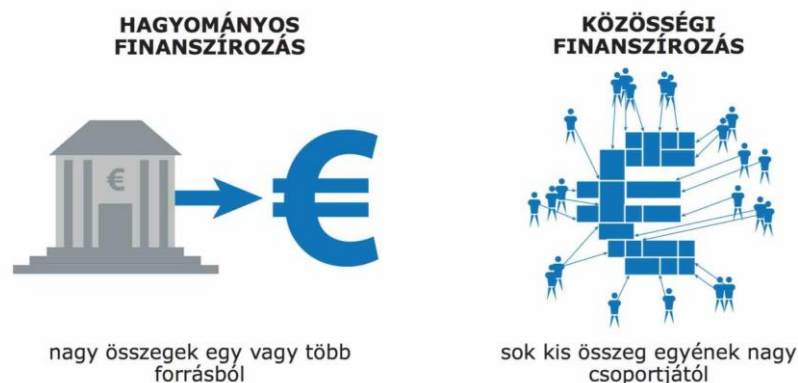
Hazánkban a legnagyobb ilyen befektető a Hiventures kockázati tőkealap kezelő szervezet. 2017-es indulása óta kimagasló 66 milliárd forintot fektetett be mind startupokba, mind érettebb szakaszban lévő vállalatokba. 2021-ben portfóliójukba 423 cég tartozott, valamint közel 22 milliárd forintot kihelyezett tőkéjükkel a kelet-közép-európai térség egyik legeredményesebb befektetői közé tartozik. (Hiventures Kockázati Tőkealap-kezelő Zrt., 2022)

2.6.3 Tőkebevonási opciók összegzése

A szakirodalmi áttekintés azt mutatja, hogy a 2000-es évek eleje óta jelentősen megváltoztak a korai fázisú innovatív vállalkozások finanszírozási módjai.

Azonban nehéz meghatározni a finanszírozó személyek illetve intézmények által rendelkezésre álló és valójában befektetett összeget, amit a fiatal, gyorsan növekvő vállalatok számára biztosítanak. Ez részben a kisebb befektetések nyilvántartásának nehézségeiből adódik, részben pedig a portfóliószemlélet hiánya eredményez, ami a piaci szereplőket egyénenként szemléli, nem pedig egymás partnereiként és versenytársaiként.

A tőkebefektetést biztosító hagyományos piaci szereplők és az új piaci szereplők közötti együttműködésről, egymásrautaltságról és versenyről egyelőre kevés tapasztalat áll rendelkezésre, hiszen a fiatal alternatív tőkebefektetők tevékenységéről még kevés dokumentáció található. Továbbá nagy kérdés a hagyományos és alternatív szereplők között bekövetkezett piaci átrendeződés is, hogy ez esetleg egy hosszú távú trend kezdete, ami megoldást nyújthat a fejletlenebb régiók felzárkóztatására, vagy egy átmeneti jelenség-e. A jelenlegi globális recesszió is komoly kérdéseket, kételyeket vethet fel rövid és hosszútávon is a más típusú befektetési lehetőségekhez képest magasabb kockázattal bíró piaci szegmensben. (Karsai, 2020)



21. ábra - A hagyományos és alternatív finanszírozás összehasonlítása

Forrás: Európai Bizottság, 2015, 6. oldal

Azonban az elmúlt években észrevehető volt, hogy a korai fázisú, nagy növekedési potenciállal rendelkező vállalatok köreiben egyre népszerűbbek a különböző alternatív finanszírozási módszerek.

Startupvállalkozások aránya az adott évben igénybe vett finanszírozási források szerint az összes startupvállalkozás százalékában:

2. táblázat - Startupok által igényelt finanszírozási források megoszlása

Finanszírozási források	2019	2020	2021
Alapítók saját vagyona	78,9%	77,2%	76,8%
Pénzügyi támogatás a család, barátok részéről	12,6%	12,7%	12,5%
Állami támogatás	7,9%	10,3%	12,8%
Üzleti, angyal befektető	3,2%	2,6%	4,3%
Kockázati tőkebefektetés	14,4%	12,7%	17,6%
Inkubátor / akcelerator támogatás	5,8%	6,1%	7,1%
Banki kölcsön	3,5%	3,8%	4,5%
Közösségi finanszírozás	0,4%	1%	0,6%
Egyéb támogatások, források	3,6%	4,5%	3,7%

Forrás: saját szerkesztés KSH adatok alapján (KSH, 2022b)

3. A KUTATÁS MÓDSZERTANA

A szekunder kutatásom után primer kutatásokat végeztem a felállított hipotézisek tesztelése céljából. Ennek során a kérdőíves felmérést és a mélyinterjú készítés módszerét alkalmaztam. Az alábbiakban e kutatások keretét, módszertanát ismertetem.

A vállalatvezetőknek szóló kérdőívet a Google Űrlapok segítségével készítettem el. A kérdőív linkjét elsősorban külső konzulensem, saját ismeretségi hálóm és különböző online platformok segítségével juttattam el a vállalatvezetők számára. A kérdőívet 2022. október 8. és október 27. között töltötték ki elektronikusan a cégek vezetői és vállalkozók. A kérdőív az első számú melléklet alatt található. A kérdőív teljesen anonim módon lett elkészítve, a kérdések jelentős része kötelezően megválaszolando volt, azonban tartalmazott opcionális kérdéseket is. A kérdőív elemzésére a Microsoft Excel, Microsoft Power BI és az SPSS 26.0 nevű programokat használtam.

Az alábbiakban bemutatom a vállalatvezetőknek szóló kérdőív általános jellemzőit. A kutatási kérdéshez és hipotézisekhez kapcsolódó következtetések és magyarázatok részletezését a későbbi fejezetekben végzem el.

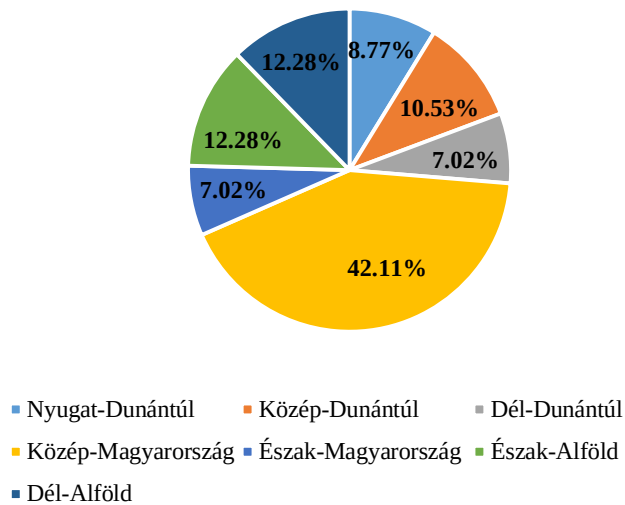
A kérdőívem három részből állt. Először a vállalatok általános jellemzőit, majd a finanszírozási tájékozottságot, végül pedig a finanszírozási szokásokat mértem fel. Az alábbiakban a vállalatvezetők szóló kérdőívemet kitöltők általános jellemzőit mutatom be.

3.1 ÁLTALÁNOS JELLEMZŐK EREDMÉNYE

A kérdőívet 57 vállalkozás vezetője töltötte ki, amik eredményét tekintve – külső konzulensem segítségével – sikerült két változóra reprezentatív mintát képezni. Egyik ilyen változó volt a megkérdezett vállalatok régió szerinti eloszlása, második pedig a vállalatok megoszlása méretük szerint.

A válaszadók jelentős része természetesen a Közép-magyarországi térségből került ki. Míg a legkevesebb működő vállalatok a Dél-dunántúli és Észak-magyarországi régióból került ki. Mintám adatait a KSH 2021-es vállalkozások demográfiája tábla működő vállalkozások arányával hasonlítottam össze. Az összevetést követően a mintám és a KSH eloszlás között a differencia átlagosan 1%-on belül alakult.

Vállalatok megoszlása székhelyük szerint



22. ábra - Vállalatok megoszlása székhelyük szerint

Forrás: saját szerkesztés primer kutatás alapján

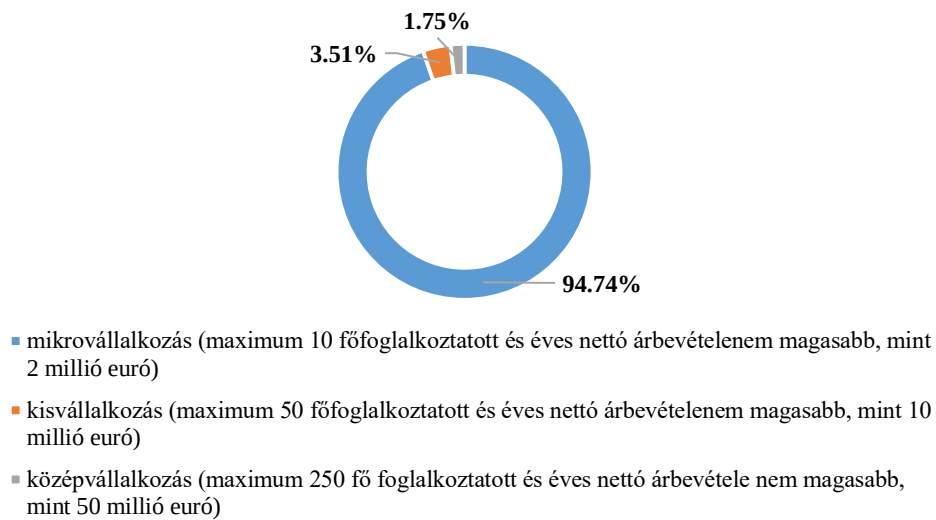
3. táblázat - Vállalatok régió szerinti reprezentatív megoszlása

Minta eloszlás	KSH eloszlás	Differencia
8,77%	9,75%	-0,98%
10,53%	10,13%	0,40%
7,02%	7,98%	-0,96%
42,11%	41,97%	0,13%
7,02%	7,74%	-0,72%
12,28%	11,43%	0,85%
12,28%	11,00%	1,28%

Forrás: saját szerkesztés primer kutatás és KSH, 2021 alapján

Valamint a kitöltő szervezetek méretük szerint szintén egy reprezentatív mintát képeztek. A válaszok túlnyomó többsége a mikrovállalkozások szintjéről érkezett. 54 mikrovállalkozás, 2 kisvállalkozás és 1 db középállalkozás töltötte ki a kérdőívet. Reprezentatív mintám igazolása érdekében összehasonlítási alapként ismét a KSH adatait használtam, ahol a méretek szerinti eloszlások közötti differencia átlagosan szintén 1% alá esett.

Vállalatok a KKV szektor különböző szintjein



23. ábra - Vállalatok a KKV szektor különböző szintjein

Forrás: saját szerkesztés primer kutatás alapján

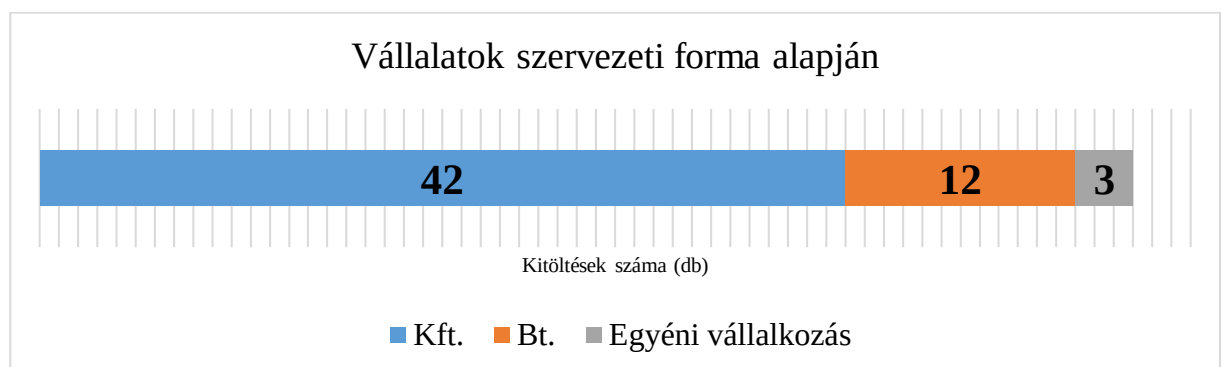
4. táblázat - Vállalatok méret szerinti reprezentatív megoszlása

Minta eloszlás	KSH eloszlás	Differencia
94,74%	95,96%	-1,22%
3,51%	2,63%	0,88%
1,75%	1,41%	0,35%

Forrás: saját szerkesztés primer kutatás és KSH, 2019 alapján

Az 57 megkérdezett cég túlnyomó többségét a korlátolt felelősségű társaságok adták, azonban számos betéti társaság és néhány egyéni vállalkozás is válaszával szolgált kérdéseimre.

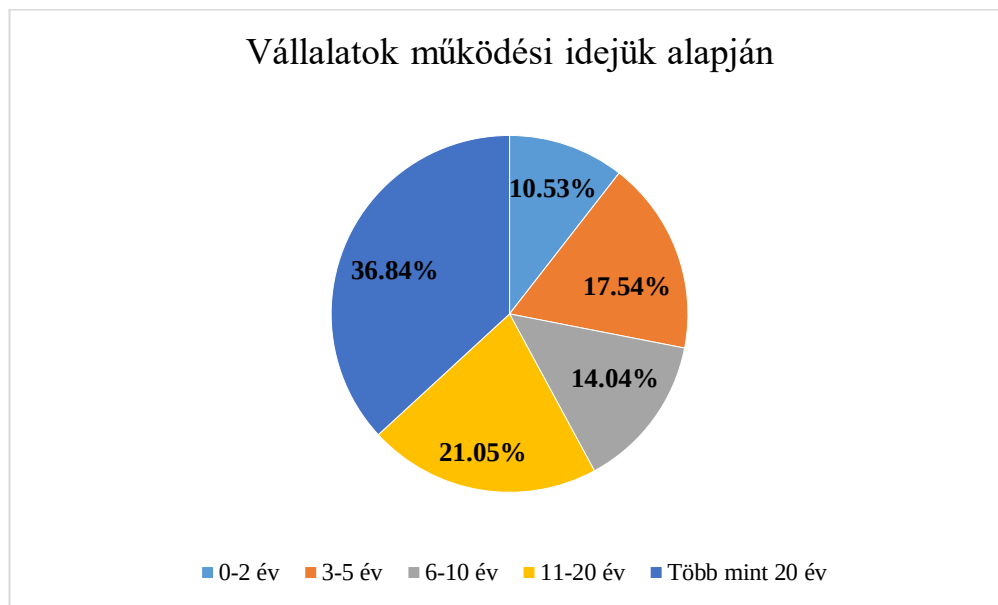
Vállalatok szervezeti forma alapján



24. ábra - Vállalatok szervezeti forma alapján

Forrás: saját szerkesztés primer kutatás alapján

Míg a vállalatok működési idejük alapján egy meglehetősen változatos mintát eredményeztek. 5 kategóriát különböztettem meg: 0-2 év, 3-5 év, 6-10 év, 11-20 év, valamint több mint 20 éve működő vállalatokat. A kérdőívet kitöltő vállalatok több mint fele már legalább 11 éve működő szervezet, a válaszadók által képzett mintát a 25. ábra illusztrálja.



25. ábra - Vállalatok működési idejük szerint

Forrás: saját szerkesztés primer kutatás alapján

Természetesen az eddig említett paraméterek okán a vállalatok spektruma meglehetősen széles volt. Felmértem a válaszadó cégek árbevételét, üzemi eredményét és a vállalat által foglalkoztatottak számát a 2021-es üzleti évre vonatkozóan.

Az árbevételt tekintve a tartomány 2 298 ezer forinttól egészen 6 232 905 ezer forintig terjedt, míg az adatok mediánját 48 369 ezer forint jelentette. A vállalatok üzemi eredményét vizsgálva a legkisebb érték -27 900 ezer forint, a legnagyobb pedig 802 261 ezer forinttal megközelítette az 1 milliárd forintos magasságot is. Azonban a megkérdezett cégek üzemi eredményének medián értéke mindössze 3 013 ezer forint, amit részben a veszteséges cégek eredménye is magyaráz.

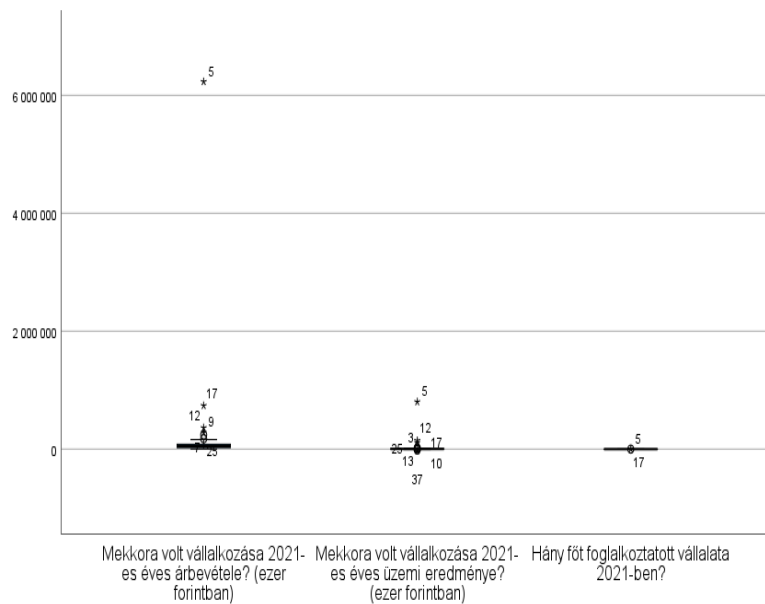
Az átlagosan foglalkoztatottok számára vonatkozó mintát a „Vállalatok a KKV szektor különböző szintjein” című 22. ábra jól szemlélteti, hiszen a vállalatok méretét is elsősorban az átlagosan foglalkoztatott munkaerő mennyisége határozza meg. A foglalkoztatottak spektruma 0-tól egészen 176 főig terjed, míg a medián érték csupán 4 fő volt, amit pedig mikrovállalkozások vezetőinek kitöltési többsége indokol.

Mind az értékesítés, üzemi eredmény és átlagos foglalkoztatottak értékét vizsgálva egyértelműen látható, hogy a medián és átlag értékek nagyban eltérnek egymástól. Ezt az egyetlen kimagasló közép vállalat paraméterei indikáltál.

		Mekkora volt vállalkozása 2021-es éves árbevétele? (ezer forintban)	Mekkora volt vállalkozása 2021-es éves üzemi eredménye? (ezer forintban)	Hány főt foglalkoztatott vállalata 2021- ben?
Mean		185 926,68	21 332,05	7,04
Median		48 369,00	3 013,00	4,00
Std. Deviation		822 905,77	108 087,15	22,94
Minimum		2 298,00	-	-
Maximum		6 232 905,00	802 261,00	176,00
Percentiles	10	9 779,40	-	0,80
	20	22 672,80	493,00	2,00
	25	24 624,00	1 180,00	2,00
	30	28 624,60	1 488,00	3,00
	40	35 638,80	2 506,40	3,00
	50	48 369,00	3 013,00	4,00
	60	59 658,40	3 949,00	4,00
	70	72 720,80	6 072,20	5,00
	75	85 158,00	6 888,50	6,00
	80	101 514,40	7 743,20	6,00
	90	188 594,20	13 331,40	8,20

26. ábra - Vállalatok árbevételének, eredményének és foglalkoztatottainak száma

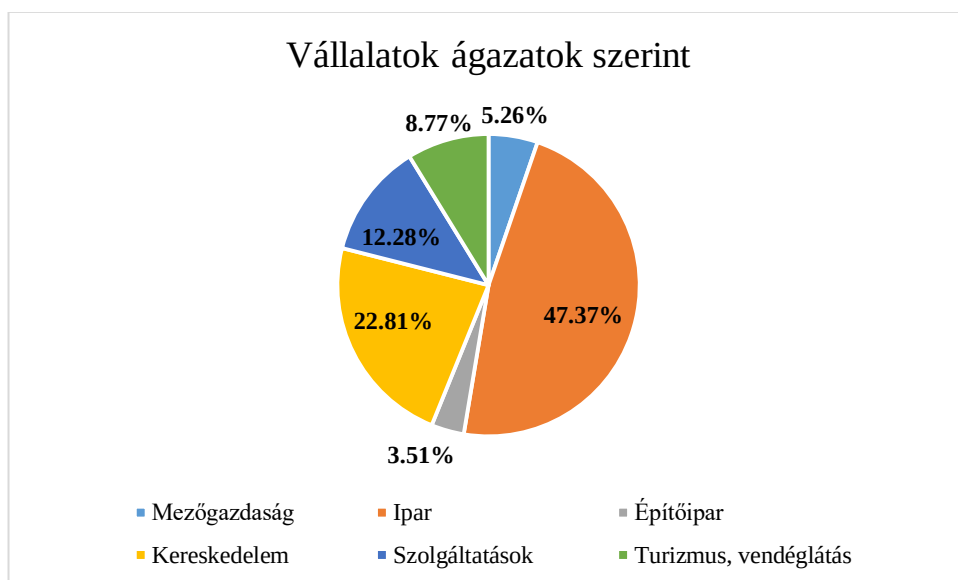
Forrás: SPSS 26.0 program output táblája a primer kutatás eredményei alapján



27. ábra - Vállalatok árbevételének, eredményének és foglalkoztatottainak eloszlása

Forrás: SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

A vállalatok tevékenységét elemezve, a válaszokból leszűrve az ipar ágazata volt a legkiemelkedőbb, a cégek közel fele tevékenykedett ebben az ágazatban. A kérdőívben viszont megjelent még több kereskedelem, szolgáltatás és turizmus, vendéglátás profillal rendelkező vállalat is.

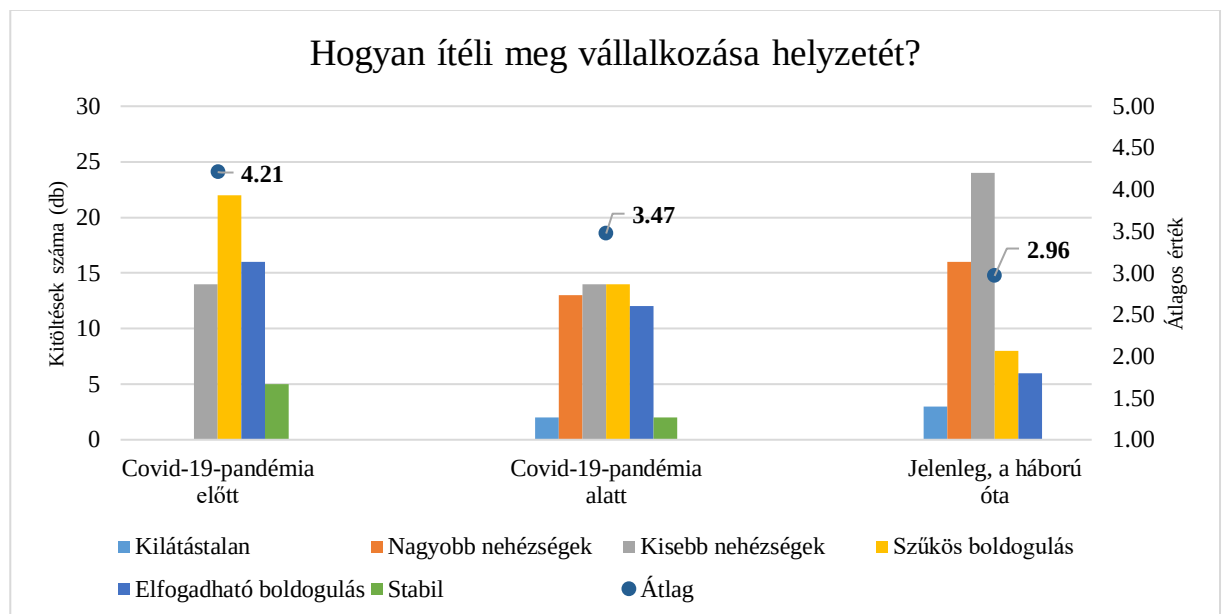


28. ábra - Vállalatok ágazatok szerint

Forrás: saját szerkesztés primer kutatás alapján

Továbbá a válaszadó vezetőknek meg kellett ítélniük vállalkozásuk helyzetét különböző gazdasági időpontokban. A kérdőívemben a Covid-19 pandémia előtti, utáni valamint a jelenleg helyzetre voltam kíváncsi, hiszen ezek a szakaszok lefednek egy relatív kedvező gazdasági állapotot, egy világválságot illetve egy gazdasági visszaesést is. A cégek helyzetére vonatkozóan hat kategóriát különböztettem meg: kilátástalan, nagyobb nehézségekkel küzdő, kisebb nehézségekkel küzdő, szűkösen boldoguló, elfogadhatóan boldoguló és stabil vállalat. Ezeket az eredményeket jeleníti meg a 29. ábra, kiegészítve egy átlag értékkel is, amit az előbb említett kategóriák 1-6 skálán való számszerűsítése után hoztam létre a tendencia könnyebb érzékeltetése okán.

Egyértelműen látható, hogy a Covid-19 világjárvány előtti kedvező gazdaság helyzethez képest a vállalatok helyzete folyamatosan egy romló tendenciát mutat. Először a pandémia által okozott nehézségekkel kellett megbirkózniuk a cégeknek, jelenleg pedig egy jelentős gazdasági visszaesés érzékelhető országszerte. A 29. és 30. ábrákon megfigyelhető, hogy járvány és a gazdasági visszaesés bekövetkeztével a megítélések kedvezőségének átlaga, módusza és szórása is előnytelenebb a Covid-19 előtti állapothoz képest.



29. ábra - Vállalkozások helyzetének megítélése

Forrás: saját szerkesztés primer kutatás alapján

		Hogyan ítéli meg vállalkozása helyzetét...? (1 = Kilátástalan; 6 = Stabil) [Covid-19-pandémia előtt]	Hogyan ítéli meg vállalkozása helyzetét...? (1 = Kilátástalan; 6 = Stabil) [Covid-19-pandémia alatt]	Hogyan ítéli meg vállalkozása helyzetét...? (1 = Kilátástalan; 6 = Stabil) [Jelenleg, a háború óta]
N	Valid	57	57	57
	Missing	0	0	0
Mean		4,21	3,47	2,96
Mode		4	3 ^a	3
Std. Deviation		0,921	1,255	1,034
Maximum		6	6	5
a. Multiple modes exist. The smallest value is shown				

30. ábra - Vállalkozások helyzetének megítélése

SPSS 26.0 program output táblája a primer kutatás eredményei alapján

3.2 FINANSZÍROZÁSI TÁJÉKOZOTTSÁG FELMÉRÉSÉNEK EREDMÉNYEK

Az egyik talán legérdekesebb eredményt a vállaltvezetők véleménye adta a hazai kis- és középvállalatok támogatottságát tekintve. A válaszok egyértelműen azt mutatják, hogy a hazai KKV szektor 2022-ben nem kap elegendő támogatást. Ami alapján szintén arra következtethetünk, hogy a vállalkozások igénylik és nyitottak lennének különböző alternatív finanszírozási módszerekre.



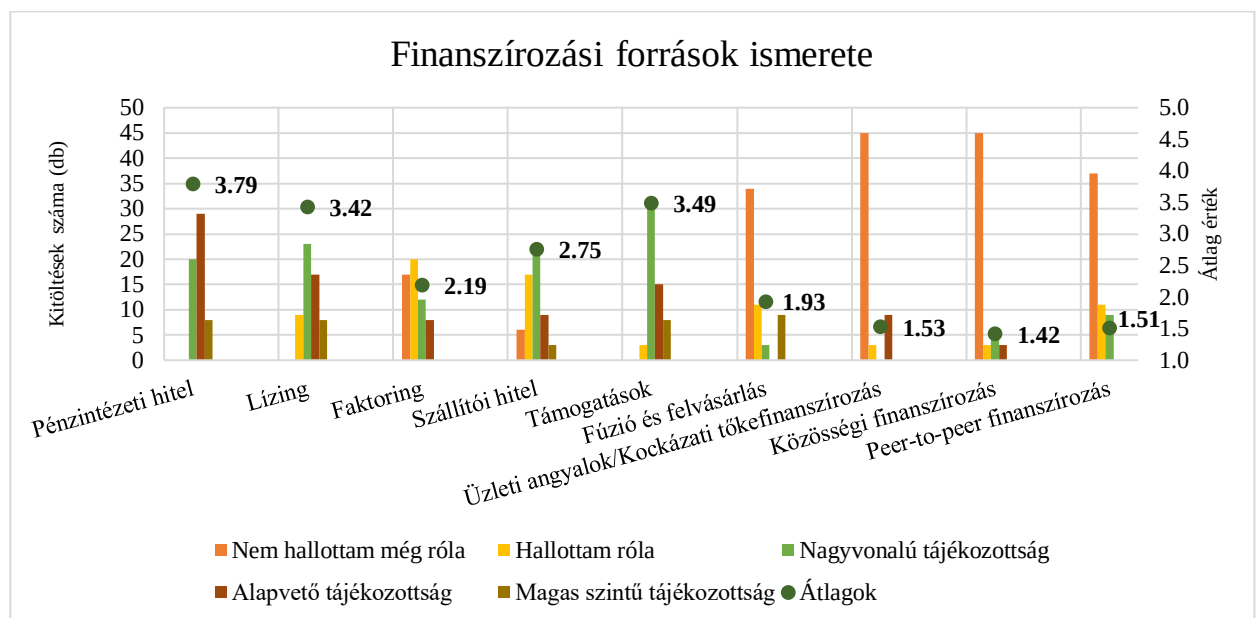
31. ábra - Hazai KKV szektor támogatottsága

Forrás: saját szerkesztés primer kutatás alapján

Ehhez szorosan kapcsolódik a hazai vállalatvezetők tőkebevonási ismeretei. Itt a válaszadók öt tájékoztatói szint közül választhattak: nem hallottam róla, hallottam róla, nagyvonalú

tájékozottság, alapvető tájékozottság valamint magas szintű tájékozottság. Emellett - a szemléletesség okán - ezeket a tájékozottsági szinteket egy 1-5 skálán értékeltem, és vizualizáltam minden módszer átlagos ismertségi szintjét is.

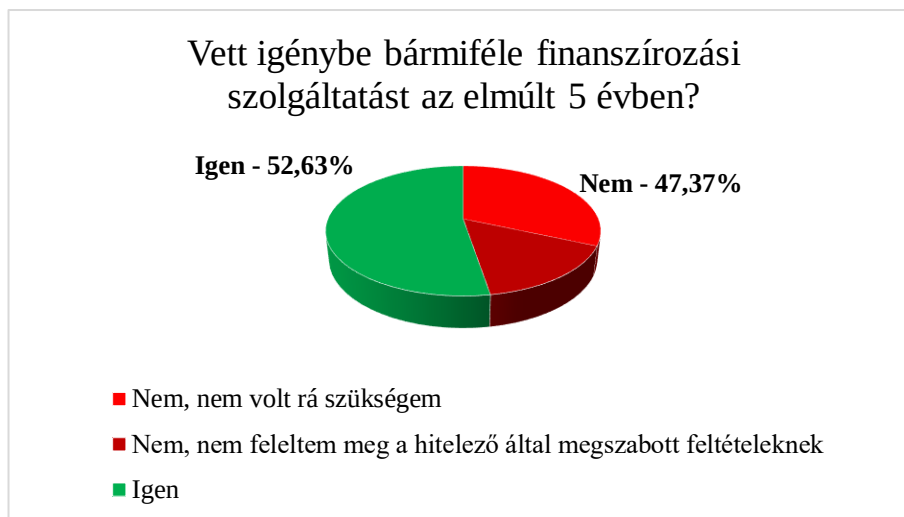
Hazánkban még mindig a pénzügyi hitelek a legismertebb finanszírozási források, azonban szorosan mögötte helyezkedik el a lízing és támogatások lehetősége is, habár utóbbi talán speciálisan kell kezelnünk, hiszen egy ingyenes, vagy legalábbis majdnem ingyenes forrásról beszélünk. Azonban talán a legfontosabb megállapítás a 32. ábrán található, miszerint ellentétben a hagyományos forrásokkal, a különböző alternatív finanszírozási módszerek által kínált lehetőségeket tekintve sokkal kevésbé tájékozott a KKV szektor. E tény párosulva a hazai kis- és középvállalatok támogatásának elmaradásával valós potenciált jelenthet az alternatív tőkebevonási piacnak.



32. ábra - Finanszírozási források ismerete
 Forrás: saját szerkesztés primer kutatás alapján

3.3 FINANSZÍROZÁSI SZOKÁSOK FELMÉRÉSÉNEK EREDMÉNYE

Először is kardinális kérdésnek tekintettem, hogy a válaszadók mely hányada vett már igénybe bármiféle finanszírozási forrást a közelmúltban. Ez az arány nagyjából fele-fele volt, ami a vártnál kissé kevesebb igénybe vett szolgáltatást jelent. Azonban válaszadó vállalatok 16%-át a hitelező által szabott feltételeknek való megfelelés hiánya tartott vissza a tőkebevonástól, ami azt indikálja, hogy a válaszadók közel 70%-ának szüksége volt valamiféle finanszírozási forrásra az elmúlt 5 évben.



33. ábra - Finanszírozási szolgáltatások igénybe vétele

Forrás: saját szerkesztés primer kutatás alapján

A következőkben a vállalatvezetők a közelmúltban, valamint a jövőre vonatkozó finanszírozási magatartásukról számoltak be. A közelmúltat illetően az elmúlt 5 évre szólt a kérdés, miszerint ebben az időszakban vett-e igénybe bármiféle finanszírozási forrást a vállalat. Az 5. táblázatban felsorolt finanszírozási lehetőségekre külön-külön három lehetőség közül választhattak: nem vettem igénybe, nem vettem igénybe, de fontolóra vettem és igénybe vettem. A jövőt illetően a koncepció ugyanez volt, míg a válaszok a következők voltak: nem tervezem igénybe venni, lehetséges, hogy igénybe veszem és tervezem igénybe venni. A könnyebb összevethetőség érdekében mindkét esetben három válaszlehetőséget adtam meg. A szemléletesebb ábrázolás érdekében a válaszokat áthelyeztem egy 1-3 tartó skálára, illetve az eredmények megjelenítésére a kifejező táblázat formátumot választottam.

Az 5. táblázat alapján kétségtelenül a pénzügyi hitelek voltak a legnépszerűbb tőkebevonási módszerek az elmúlt 5 évben, azonban meglepő sok szervezet alkalmazott különböző lízing típusokat is. A jövőre tekintve kimagaslóan sokan terveznek támogatásokat igénybe venni, azonban a közelmúltat vizsgálva az is látszik, hogy közel sem tudott ennyi vállalat élni ezzel a lehetőséggel. Ami a finanszírozási szokásoknál is egyértelműen szembetűnő tény, hogy észrevehetően kevesen alkalmaztak, illetve terveznek alkalmazni alternatív finanszírozási forrásokat. Ami ismét azt indikálhatja, hogy potenciális felvevőpiacot jelenthet az alternatív finanszírozások tágabb körben való alkalmazása.

5. táblázat - A közelmúlta és a jövőre vonatkozó finanszírozási szokások

Finanszírozási források	Elmúlt 5 évben igénybe vette-e?	Jövőben tervez-e igénybe venni?
<i>Pénzintézeti hitel</i>	1,95	1,89
<i>Lízing</i>	1,63	1,47
<i>Faktoring</i>	1,21	1,32
<i>Szállítói hitel</i>	1,26	1,37
<i>Támogatások</i>	1,58	1,74
<i>Fúzió és felvásárlás</i>	1,00	1,00
<i>Üzleti angyalok/Kockázati tőkefinanszírozás</i>	1,32	1,26
<i>Közösségi finanszírozás</i>	1,16	1,05
<i>Peer-to-peer finanszírozás</i>	1,05	1,05

Forrás: saját szerkesztés primer kutatás alapján

4. FELDOLGOZOTT ADATOK, EREDMÉNYEK KÖZLÉSE

Ahogy már az előző fejezetben is említettem és látható is volt, az adatok alaposabb feldolgozására az SPSS 26.0 nevű szoftvert. A következőkben nagyrészt e program és továbbra is az MS Excel által számított statisztikai eredményeket szeretném közölni. Először is a keresztátlás elemzések kimenetelét fogom kiemelni.

4.1 HIPOTÉZISEKRŐL VALÓ DÖNTÉSEKHEZ SZÜKSÉGES EREDMÉNYEK

4.1.1 Vállalatok mérete és a finanszírozási forrásbevonás közötti kapcsolat

Meghatározott hipotéziseim okán többek között vizsgáltam a vállalatok mérete és az elmúlt 5 évben alkalmazott finanszírozási források kapcsolatát. A 6. táblázatban látható minden finanszírozási opció Khi-négyzet próbája és Cramér-féle V együtthatója.

Az összefoglaló 6. táblázat alapján látható, hogy csak a szállítói hitel igénybevétele esetén észlelhető kapcsolat a vállalkozás méretével. Azonban a kutatás végett a cégek méretét tekintve reprezentatív minta képződött, ami azt jelenti, hogy az 57 válaszadóból 54 a mikrovállalkozás volt. Ezért is ezt a kérdéskört pár keresztátlával és diagrammal tovább részletezném.

6. táblázat - A vállalatok mérete és az elmúlt 5 évben igénybe vett finanszírozási források közti kapcsolat

	Szignifikancia szint	Value	df	Cramer's V
Pénzintézeti hitel	0,601	2,748	4	0,155
Lízing	0,284	5,030	4	0,210
Faktoring	0,964	0,594	4	0,072
Szállítói hitel	0,001	18,812	4	0,406
Támogatások	0,274	5,131	4	0,212
Üzleti angyalok/Kockázati tőkefinanszírozás	0,743	0,594	2	0,102
Közösségi finanszírozás	0,743	0,594	2	0,102
Peer to peer finanszírozás	0,916	0,176	2	0,056
Fúzió és felvásárlás	-	-	-	- ²

Forrás: saját szerkesztés az SPSS 26.0 program outputtáblája alapján

A 34. ábrán található kereszt táblán látható, hogy a minél nagyobb egy vállalkozás, annál nagyobb valószínűséggel vettek igénybe szállítói hitelt a közelmúltban.

		Ha az elmúlt 5 évben vett igénybe finanszírozási forrást, mi volt az? [Szállítói hitel]			Total
		Igénybe vettem	Nem vettem igénybe	Nem vettem igénybe, de fontolóra vettem	
Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	Count	0	2	0	2
	% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%
	% within Ha az elmúlt 5 évben vett igénybe finanszírozási forrást, mi volt az? [Szállítói hitel]	0,0%	4,4%	0,0%	3,5%
középvállalkozás	Count	1	0	0	1
	% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
	% within Ha az elmúlt 5 évben vett igénybe finanszírozási forrást, mi volt az? [Szállítói hitel]	33,3%	0,0%	0,0%	1,8%
mikrovállalkozás	Count	2	43	9	54
	% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	3,7%	79,8%	16,7%	100,0%
	% within Ha az elmúlt 5 évben vett igénybe finanszírozási forrást, mi volt az? [Szállítói hitel]	66,7%	95,6%	100,0%	94,7%
Total	Count	3	45	9	57
	% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	5,3%	78,9%	15,8%	100,0%
	% within Ha az elmúlt 5 évben vett igénybe finanszírozási forrást, mi volt az? [Szállítói hitel]	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

34. ábra - A vállalatok mérete és az elmúlt 5 évben igénybe vett szállítói hitelek közti kapcsolat kereszt táblája

Forrás: SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

² A fúzió és felvásárlás lehetőségénél azért maradt üresen a táblázat, mivel ennek a speciális forrásnak használatát egyik válaszadó sem vette fontolóra, és nem is vette igénybe.

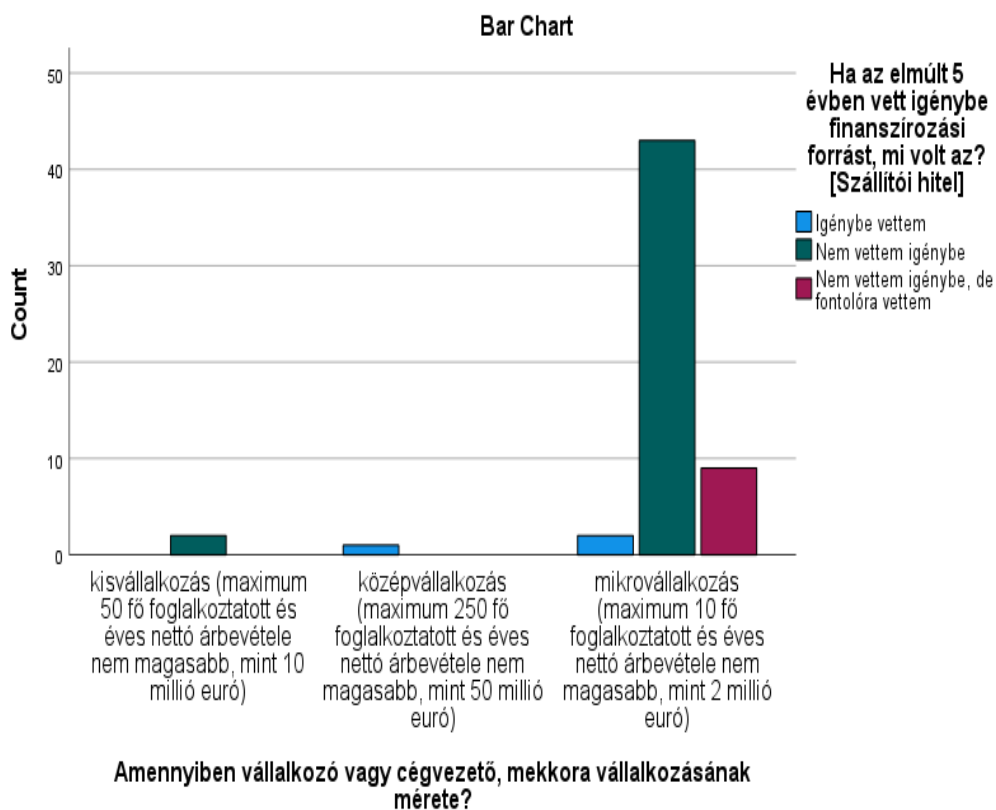
A 0,1%-os szignifikancia szint 5% alá esik, ami arra utal, hogy szignifikáns a kapcsolat a két változó között. A Cramér-féle V együttható értéke pedig meghaladja a 0,4-es értéket, ami már szinte egy közepes erősségű kapcsolatra vall.

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)			Value	Approximate Significance
Pearson Chi-Square	18,812 ^a	4	0,001		Nominal by Nominal	0,574	0,001
Likelihood Ratio	7,142	4	0,129		Cramer's V	0,406	0,001
N of Valid Cases	57				N of Valid Cases	57	

35. ábra - Chi-Square Tests a kérdőív méretre és az elmúlt 5 évben igénybe vett szállítói hitelre vonatkozó kérdésekre adott válaszok között

Forrás: : SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

Véleményem szerint minderre a magyarázat az lehet, hogy az elmúlt években a hazai KKV szektornak különböző gazdasági nehézségekkel kellett szembenéznük. A likviditás megőrzésére rendkívül kedvező finanszírozási forrást nyújtanak a szállítói hitelek. Azonban ennek igénybevétele érdekében a szállítóval már egy bizalmas kapcsolatnak kell kialakulnia, valamint, ami ennél is fontosabb, a vállalkozásnak hitelképesnek kell lennie. Ezekkel a tulajdonságokkal pedig úgy tűnik a nagyobb méretű, tapasztaltabb vállalatok rendelkeznek inkább a mikrovállalkozásokkal szemben.



36. ábra - A vállalatok mérete és az elmúlt 5 évben igénybe vett szállítói hitelek közti kapcsolatot ábrázoló oszlopdiagram

Forrás: SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

Továbbá ha a vállalatok méretét hasonlítottam össze a szállítói hitelről való tájékozottság változójával, a khi-négyzet próba itt is kapcsolatot talált. A két változó alakulását ábrázoltam egy kereszttáblán is.

			Mennyire érzi magát tájékozottnak az alábbi finanszírozási módszerek tekintetében? [Szállítói hitel]					
			Alapvető tájékozottság	Hallottam róla	Magas szintű tájékozottság	Nagyvonalú tájékozottság	Nem hallottam még róla	Total
Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	kisvállalkozás	Count	0	1	0	1	0	2
		% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	0,0%	50,0%	0,0%	50,0%	0,0%	100,0%
		% within Mennyire érzi magát tájékozottnak az alábbi finanszírozási módszerek tekintetében? [Szállítói hitel]	0,0%	5,9%	0,0%	4,5%	0,0%	3,5%
	középvállalkozás	Count	0	0	1	0	0	1
		% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
		% within Mennyire érzi magát tájékozottnak az alábbi finanszírozási módszerek tekintetében? [Szállítói hitel]	0,0%	0,0%	33,3%	0,0%	0,0%	1,8%
	mikrovállalkozás	Count	9	16	2	21	6	54
		% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	16,7%	29,6%	3,7%	38,9%	11,1%	100,0%
		% within Mennyire érzi magát tájékozottnak az alábbi finanszírozási módszerek tekintetében? [Szállítói hitel]	100,0%	94,1%	66,7%	95,5%	100,0%	94,7%
Total	Count	9	17	3	22	6	57	
	% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	15,8%	29,8%	5,3%	38,6%	10,5%	100,0%	
	% within Mennyire érzi magát tájékozottnak az alábbi finanszírozási módszerek tekintetében? [Szállítói hitel]	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

37. ábra - A vállalatok mérete és a szállítói hitelekről való tájékozottság közti kapcsolat kereszttáblája

Forrás: SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

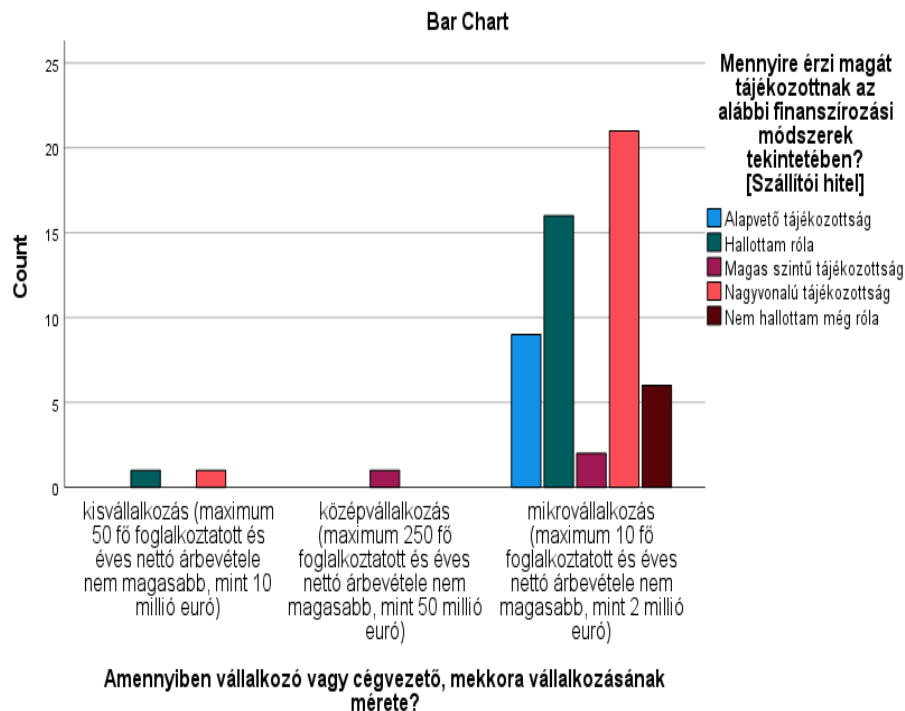
Az 1,3%-os szignifikancia szint és a 0,411-es Cramér-féle V együttható értéke egyértelműen egy közel közepes összefüggést indikál.

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)		Value	Approximate Significance
Pearson Chi-Square	19,267 ^a	8	0,013	Nominal Phi by Nominal	0,581	0,013
Likelihood Ratio	7,764	8	0,457	Cramer's V	0,411	0,013
N of Valid Cases	57			N of Valid Cases	57	

38. ábra - Chi-Square Tests a kérdőív mérete és a szállítói hitelekről való tájékozottságra vonatkozó kérdésekre adott válaszok között

Forrás: : SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

Ami arra utal, hogy minél nagyobb egy vállalat mérete annál magasabb ismeretekkel rendelkeznek a szállítói hitel kapcsán. Látható, hogy a középvállalati válaszadó magas szintű ismeretekkel rendelkezik, míg a kisvállalkozók is legalább már hallottak a finanszírozási módszerről.



39. ábra - A vállalatok mérete és a szállítói hitelekéről való tájékozottság közti kapcsolatot ábrázoló oszlopdiagram

Forrás: SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

Azonban az említett közel 95%-os mikrovállalkozói kitöltésből adódó statisztikai kapcsolatok hiányának ellenére úgy gondoltam érdemes bemutatnom alábbi észrevételemet.

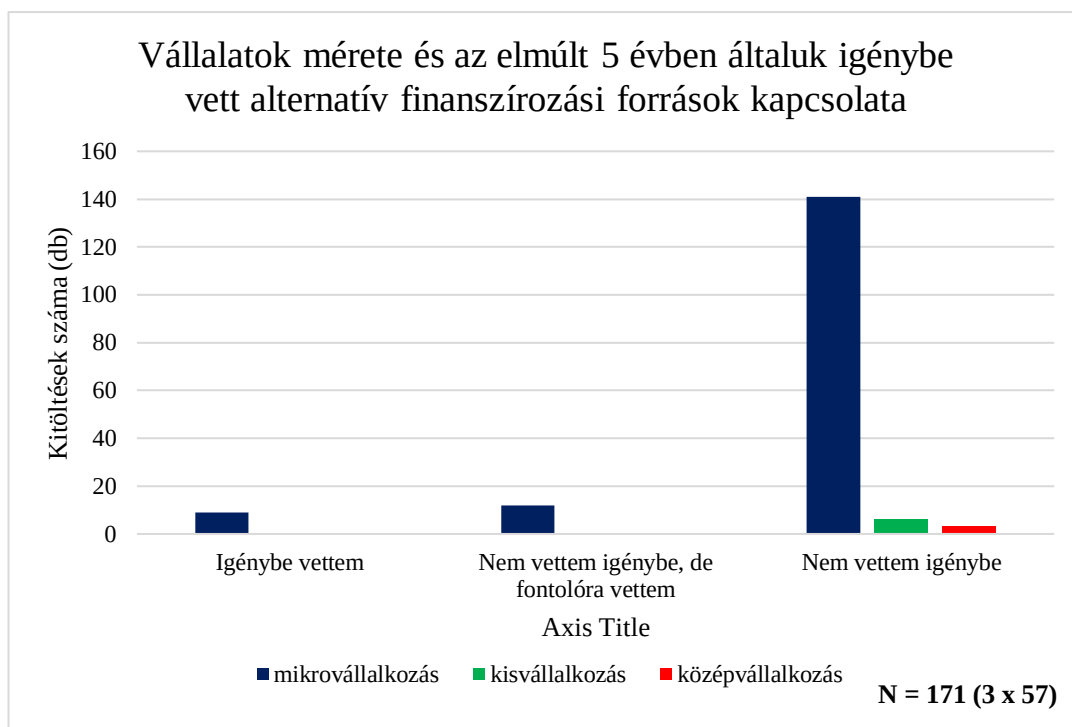
Megvizsgáltam az elmúlt 5 évben igénybe vett üzleti angyalok/kockázati tőkefinanszírozások, közösségi finanszírozások és peer to peer finanszírozások számát. Arra a megállapításra jutottam, hogy a mikrovállalatok kivételével se a kisvállalatok, se a középvállalatok nem alkalmaztak, de még csak nem is vették fontolóra az alternatív finanszírozási források alkalmazását.

			Ha az elmúlt 5 évben vett igénybe finanszírozási forrást, mi volt az? [Üzleti anyagok/Kockázati tőkefinanszírozás]			Ha az elmúlt 5 évben vett igénybe finanszírozási forrást, mi volt az? [Közösségi finanszírozás]			Ha az elmúlt 5 évben vett igénybe finanszírozási forrást, mi volt az? [Peer to peer finanszírozás]		
			Igénybe vettem	Nem vettem igénybe	Total	Nem vettem igénybe	Nem vettem igénybe, de fontolóra vettem	Total	Nem vettem igénybe	Nem vettem igénybe, de fontolóra vettem	Total
Amennyiben kisvállalkozás vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	Count		0	2	2	2	0	2	2	0	2
	% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?		0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
	% within Ha az elmúlt 5 évben vett igénybe finanszírozási forrást, mi volt az?		0,0%	4,2%	3,5%	4,2%	0,0%	3,5%	3,7%	0,0%	3,5%
Amennyiben középvállalkozás vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	Count		0	1	1	1	0	1	1	0	1
	% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?		0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
	% within Ha az elmúlt 5 évben vett igénybe finanszírozási forrást, mi volt az?		0,0%	2,1%	1,8%	2,1%	0,0%	1,8%	1,9%	0,0%	1,8%
Amennyiben mikrovállalkozás vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	Count		9	45	54	45	9	54	51	3	54
	% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?		16,7%	83,3%	100,0%	83,3%	16,7%	100,0%	94,4%	5,6%	100,0%
	% within Ha az elmúlt 5 évben vett igénybe finanszírozási forrást, mi volt az?		100,0%	93,8%	94,7%	93,8%	100,0%	94,7%	94,4%	100,0%	94,7%
Total	Count		9	48	57	48	9	57	54	3	57
	% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?		15,8%	84,2%	100,0%	84,2%	15,8%	100,0%	94,7%	5,3%	100,0%
	% within Ha az elmúlt 5 évben vett igénybe finanszírozási forrást, mi volt az?		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

40. ábra - A vállalatok mérete és az elmúlt 5 évben igénybe vett alternatív finanszírozási források közti kapcsolat keresztábrája

Forrás: saját szerkesztés az SPSS 26.0 program outputábrájának alapján

Az 41. ábrán összegeztem a fentebb említett három alternatív finanszírozási forrásokra érkezett válaszokat számát, így a minta nagysága 171 kitöltőre nőtt.



41. ábra - Vállalatok mérete és az elmúlt 5 évben általuk igénybe vett alternatív finanszírozási források kapcsolatát ábrázoló diagram

Forrás: saját szerkesztés az SPSS 26.0 program outputábrájának alapján

4.1.2 Vállalatok eredményessége és finanszírozási forrásokról való tájékozottsága

A továbbiakban vizsgáltam a vállalatok finanszírozási forrásokkal kapcsolatos tájékozottságának és eredményességének összefüggését. Azt feltételeztem, hogy a két változó szoros kapcsolatban lesz egymással, azonban az eredmények másról tanúskodtak.

Elvégeztem a khi-négyzet próbát és kiszámítottam a Cramér-féle V együtthatót minden tőkebevonási lehetőség és az eredményesség alakulása között. A szignifikancia szint minden esetben 5% fölé alakult, így kapcsolat erőssége nem bizonyult megfelelőnek a kezdeti feltételezésem igazolásához. A statisztikai számítások eredményét a kézenfekvőbb ábrázolás érdekében a 7. táblázatban foglaltam össze.

7. táblázat - A vállalatok finanszírozási forrásokról való tájékozottsága és eredményének alakulása közti kapcsolat

	Szignifikancia szint	Value	df	Cramer's V
<i>Pénzintézeti hitel</i>	0,236	12,786	10	0,335
<i>Lízing</i>	0,705	11,657	15	0,261
<i>Faktoring</i>	0,472	14,721	15	0,293
<i>Szálltói hitel</i>	0,190	25,31	20	0,333
<i>Támogatások</i>	0,361	16,316	15	0,309
<i>Üzleti angyalok/Kockázati tőkefinanszírozás</i>	0,526	13,995	15	0,286
<i>Közösségi finanszírozás</i>	0,933	4,292	10	0,194
<i>Peer to peer finanszírozás</i>	0,684	11,933	15	0,264
<i>Fúzió és felvásárlás</i>	0,224	12,991	10	0,338

Forrás: saját szerkesztés az SPSS 26.0 program outputtáblája alapján

4.1.3 A jelenlegi gazdasági helyzet és a jövőbeni finanszírozási források

Végezetül pedig arra a feltevésre kerestem megerősítést, vagy tagadást, miszerint a jelenlegi gazdasági visszaesés befolyásolja a jövőbeni finanszírozási források alkalmazását. A feltételezésről való megfelelő döntés miatt összehasonlított a vállalatok elmúlt 2 éves eredményességének változóját a jövőbeni finanszírozási tervek változójával.

Megvizsgáltam e két változót minden finanszírozási forrás esetén. A statisztikai elemzések érdekes eredményeket produkáltak. Habár a tesztek szignifikancia szintje a tudományterület által meghatározott 5% fölé kerültek, mégis érdemesnek tartom részletezni a fejleményeket. A kutatásomhoz egy 57 elemből álló minta állt rendelkezésre és a 8 érvényes tesztből 6-nál alakult 10-20% környékén a szignifikancia szint. Mindemellett a Cramér-féle V mutatók értéke is ezekben az esetekben egytől egyig 0,3 fölött végzett.

8. táblázat - A vállalatok elmúlt 2 éves eredményessége és jövőbeni finanszírozási források alkalmazása közti kapcsolat

	Szignifikancia szint	Value	df	Cramer's V
Pénzintézeti hitel	0,248	12,587	10	0,332
Lízing	0,554	8,772	10	0,277
Faktoring	0,162	14,247	10	0,354
Szálltói hitel	0,262	12,352	10	0,329
Támogatások	0,129	15,085	10	0,364
Üzleti angyalok/Kockázati tőkefinanszírozás	0,142	14,746	10	0,360
Közösségi finanszírozás	0,115	8,867	5	0,394
Peer to peer finanszírozás	0,644	3,361	5	0,243
Fúzió és felvásárlás	-	-	-	³

Forrás: saját szerkesztés az SPSS 26.0 program outputtáblája alapján

Véleményem szerint, hogyha az adatelemzés egy nagyobb mintán történt volna, nagy valószínűséggel észlelhető lett volna a változók közötti szignifikáns kapcsolat.

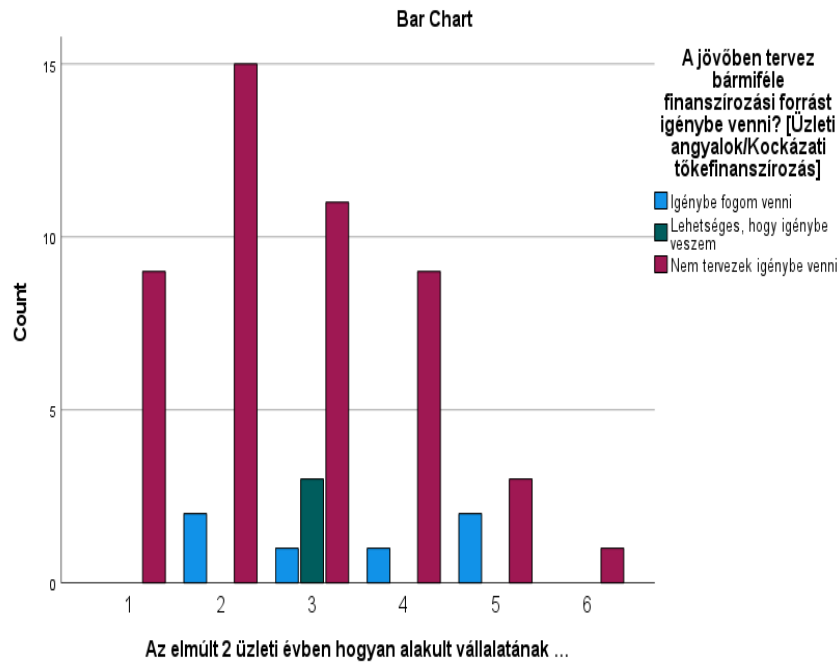
³ A fúzió és felvásárlás lehetőségénél azért maradt üresen a táblázat, mivel ennek a speciális forrásnak használatát egyik válaszadó sem vette fontolóra, és nem is vette igénybe.

		A jövőben tervezett bármiféle finanszírozást formát igénybe venni? [Üzleti angyalok/kockázati tőkefinanszírozás]			
		Igénybe fogam van?	Lehetőség, hogy igénybe vessem	Nem tervezek igénybe venni	Total
Az elmúlt 2 üzleti évben hogyan alakult vállalatának eredményessége?	1	Count	0	0	9
		% within Az elmúlt 2 üzleti évben hogyan alakult vállalatának eredményessége?	0,0%	0,0%	100,0%
		% within A jövőben tervezett bármiféle finanszírozást formát igénybe venni? [Üzleti angyalok/kockázati tőkefinanszírozás]	0,0%	0,0%	15,8%
		% of Total	0,0%	0,0%	15,8%
	2	Count	2	0	15
		% within Az elmúlt 2 üzleti évben hogyan alakult vállalatának eredményessége?	11,8%	0,0%	88,2%
		% within A jövőben tervezett bármiféle finanszírozást formát igénybe venni? [Üzleti angyalok/kockázati tőkefinanszírozás]	33,3%	0,0%	31,3%
		% of Total	3,9%	0,0%	28,9%
	3	Count	1	3	15
		% within Az elmúlt 2 üzleti évben hogyan alakult vállalatának eredményessége?	6,1%	20,0%	73,9%
		% within A jövőben tervezett bármiféle finanszírozást formát igénybe venni? [Üzleti angyalok/kockázati tőkefinanszírozás]	16,7%	100,0%	22,9%
		% of Total	1,8%	5,3%	10,3%
	4	Count	1	0	9
		% within Az elmúlt 2 üzleti évben hogyan alakult vállalatának eredményessége?	10,0%	0,0%	90,0%
		% within A jövőben tervezett bármiféle finanszírozást formát igénybe venni? [Üzleti angyalok/kockázati tőkefinanszírozás]	16,7%	0,0%	18,8%
		% of Total	1,8%	0,0%	17,9%
	5	Count	2	0	5
		% within Az elmúlt 2 üzleti évben hogyan alakult vállalatának eredményessége?	40,0%	0,0%	80,0%
		% within A jövőben tervezett bármiféle finanszírozást formát igénybe venni? [Üzleti angyalok/kockázati tőkefinanszírozás]	33,3%	0,0%	6,3%
		% of Total	3,9%	0,0%	5,3%
	6	Count	0	0	1
		% within Az elmúlt 2 üzleti évben hogyan alakult vállalatának eredményessége?	0,0%	0,0%	100,0%
		% within A jövőben tervezett bármiféle finanszírozást formát igénybe venni? [Üzleti angyalok/kockázati tőkefinanszírozás]	0,0%	0,0%	2,1%
		% of Total	0,0%	0,0%	1,8%
Total		Count	8	3	43
		% within Az elmúlt 2 üzleti évben hogyan alakult vállalatának eredményessége?	10,9%	5,3%	84,2%
		% within A jövőben tervezett bármiféle finanszírozást formát igénybe venni? [Üzleti angyalok/kockázati tőkefinanszírozás]	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	10,9%	5,3%	84,2%

42. ábra - A vállalatok elmúlt 2 éves eredményessége és a jövőbeni kockázati tőkefinanszírozás közti kapcsolat kereszt táblája

Forrás: SPSS 26.0 program output táblája a primer kutatás eredményei alapján

Ezáltal, habár a hipotézis elutasításra került mégis az elmúlt 2 évben alacsonyabb eredménnyel rendelkező vállalatok talán valóban kisebb valószínűséggel fognak finanszírozási forrásokat igénybe venni. Ennek példájára az üzleti angyalok/kockázati tőkefinanszírozás lehetőségét ábrázolnám.

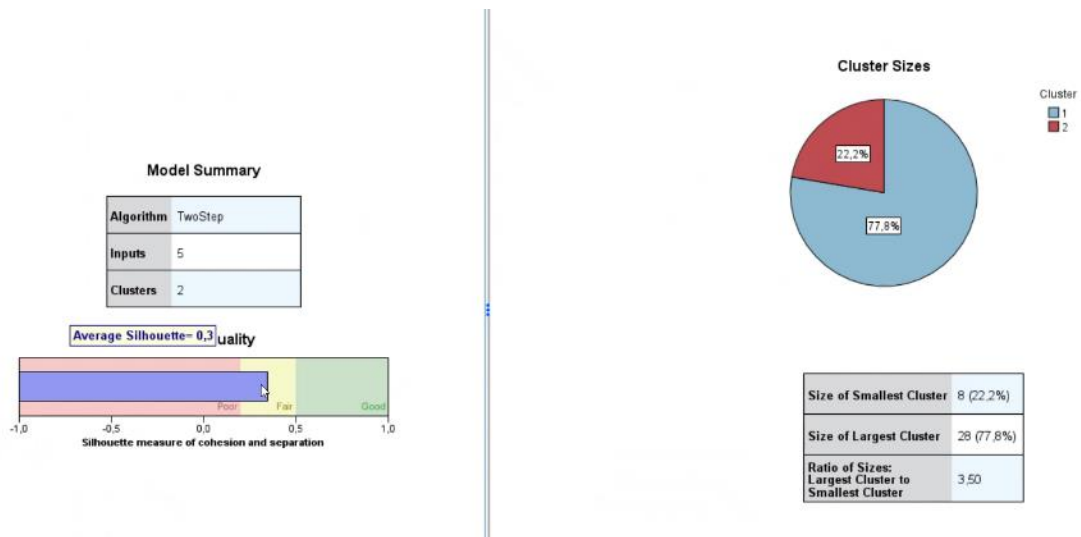


43. ábra - A vállalatok mérete és a szállítói hitelekéről való tájékozottság közti kapcsolatot ábrázoló oszlopdiagram

Forrás: SPSS 26.0 program outputáblája a primer kutatás eredményei alapján

4.2 KLASZTERANALÍZIS

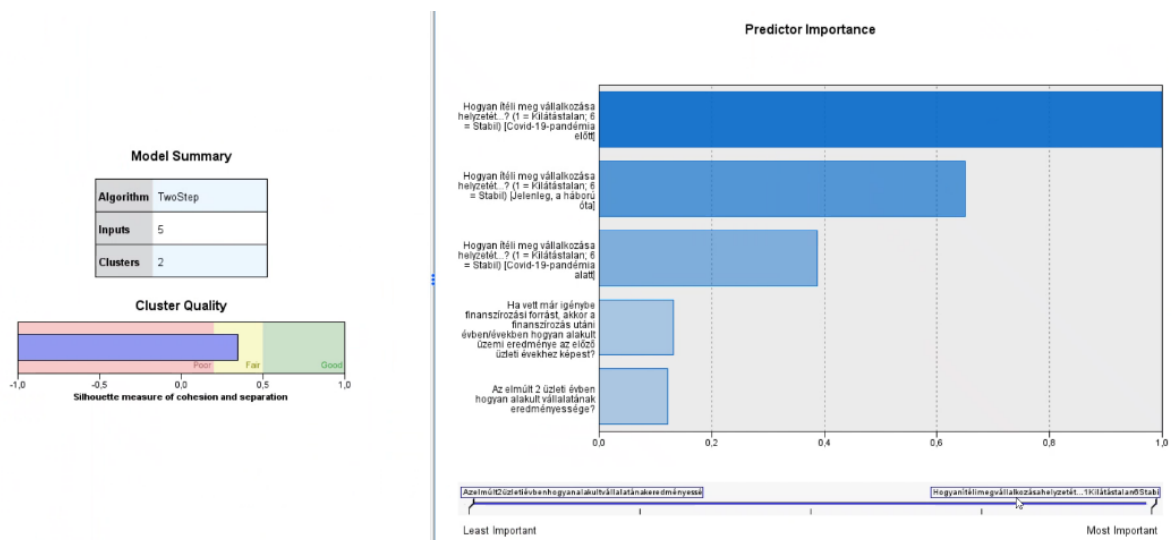
Mindezen felül a vállalatok saját helyzetmegítélése (Covid-19 előtt, Covid-19 alatt és jelenleg, a háború óta), elmúlt 2 éves eredményének alakulása és finanszírozási forrás igénybevétele a következő évek eredményének alakulása változók alapján csoportosítani szerettem volna az vizsgált változókat. Erre a leginkább alkalmas eljárásnak a klaszteranalízist tekinti a szakirodalom. Éppen ezért az SPSS szoftver segítségével készítettem egy klaszteranalízist, amivel az imént említett 5 változót vettem figyelembe, hiszen ezek a tényezők szemléltetik leginkább a cégek közérzetét, e tényezők alapján jött létre a csoportosítás. Mivel nem minden vállalat vett igénybe tőkebevonást, így a finanszírozási forrás igénybevétele utáni eredmények alakulása egy opcionális kérdés volt. Az alábbiakban ezért csak 36 elemű a mintám.



44. ábra - Klaszteranalízis 1.

Forrás: SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

A klaszteranalízis alapján két csoport jött létre. A 28 elemű sokaság az átlagon felüli csoport, míg a 8 elemű sokaság az átlag alatt teljesítőket foglalja magába.



45. ábra - Klaszteranalízis 2.

Forrás: SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

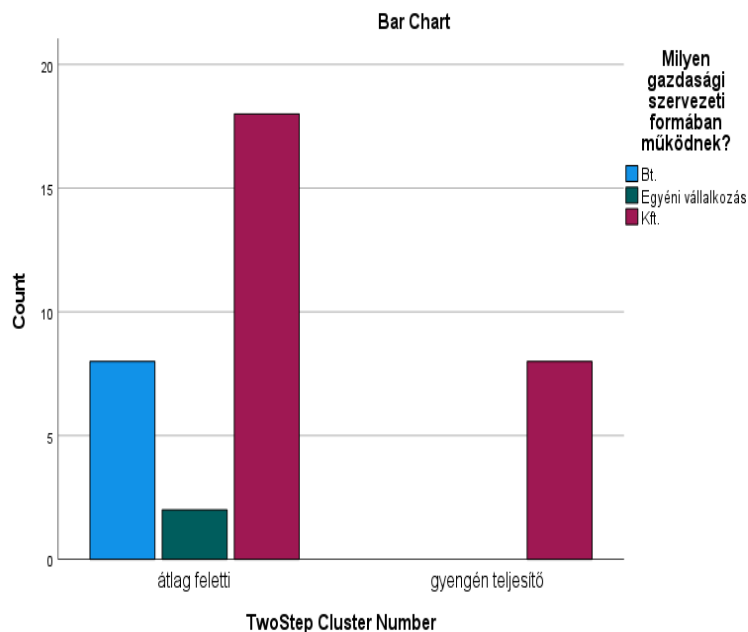
A 46. ábrán szemléltetett számok alapján az 1-es csoport (későbbiekben átlag feletti teljesítők) határozottan jobban teljesített a 2-esnél (későbbiekben gyengén teljesítők).

TwoStep Cluster Number		Hogyan ítéli meg vállalkozása helyzetét...? (1 = Kilitástalan; 6 = Stabil) [Covid-19-pandémia előtt]	Hogyan ítéli meg vállalkozása helyzetét...? (1 = Kilitástalan; 6 = Stabil) [Covid-19-pandémia alatt]	Hogyan ítéli meg vállalkozása helyzetét...? (1 = Kilitástalan; 6 = Stabil) [Jelenleg, a háború óta]	Ha vett már igénybe finanszírozási forrást, akkor a finanszírozás utáni évben/években hogyan alakult üzemi eredménye az előző üzleti évekhez képest?	Az elmúlt 2 üzleti évben hogyan alakult vállalatának eredményessége?
1	N	28	28	28	28	28
	Mean	4,50	3,82	3,18	3,57	3,11
	Std. Deviation	0,694	1,188	0,983	1,069	1,397
	Minimum	3	1	1	2	1
	Maximum	6	6	5	6	6
2	N	8	8	8	8	8
	Mean	3,00	2,38	1,88	3,63	2,00
	Std. Deviation	0,000	0,744	0,354	1,061	0,926
	Minimum	3	2	1	2	1
	Maximum	3	4	2	5	4
Total	N	36	36	36	36	36
	Mean	4,17	3,50	2,89	3,58	2,86
	Std. Deviation	0,878	1,254	1,036	1,052	1,376
	Minimum	3	1	1	2	1
	Maximum	6	6	5	6	6

46. ábra - Klaszteranalízis 3.

Forrás: SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

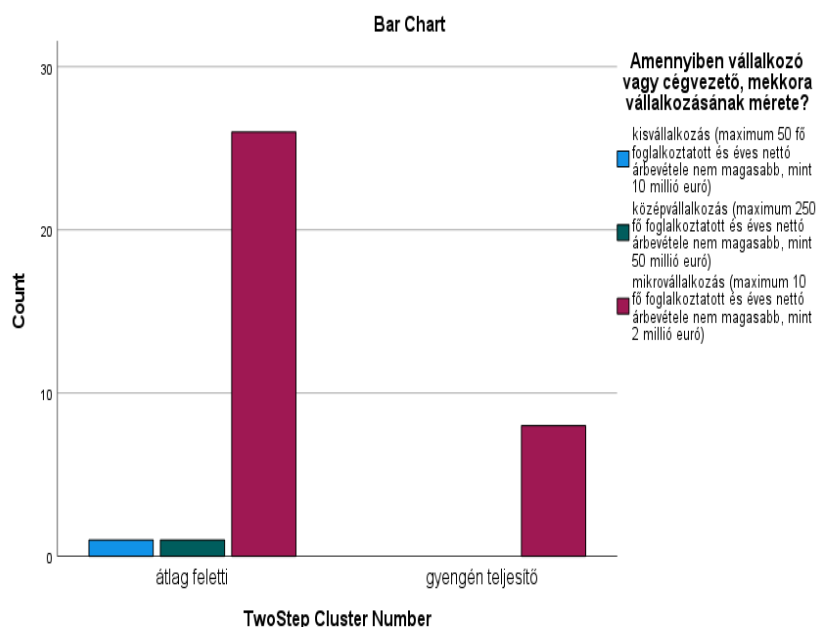
A 47. ábrán látható, hogy minden nem korlátolt felelősségű társaság, tehát a generált mintában a betéti társaságok valamint az egyéni vállalkozások mind az átlag feletti teljesítők csoportjába kerültek.



47. ábra - Klaszter csoportok jellemzői, gazdasági szervezet szerint

Forrás: SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

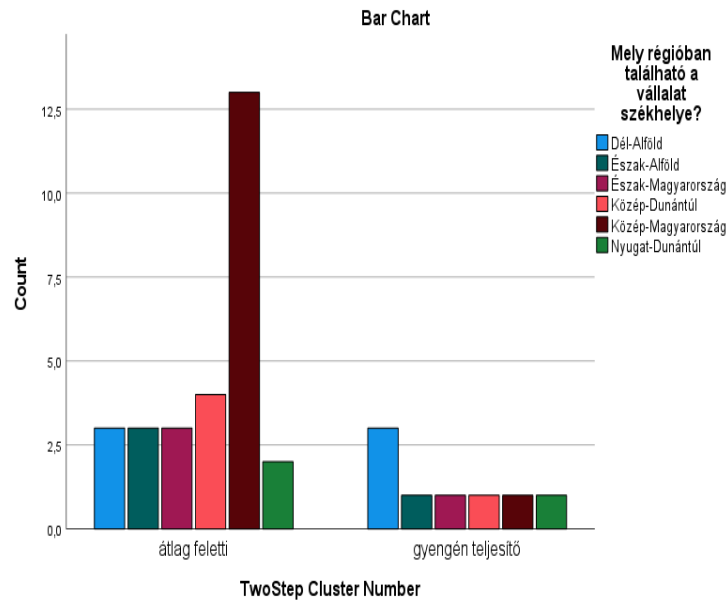
Talán már vállalatok helyzetmegítélésére vonatkozó keresztábra elemzés kapcsán sejthető volt az is, hogy az átlag felett teljesítők közé kerültek a kisvállalatok és az egyetlen középállalat is.



48. ábra - Klaszter csoportok jellemzői, méret szerint

Forrás: SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

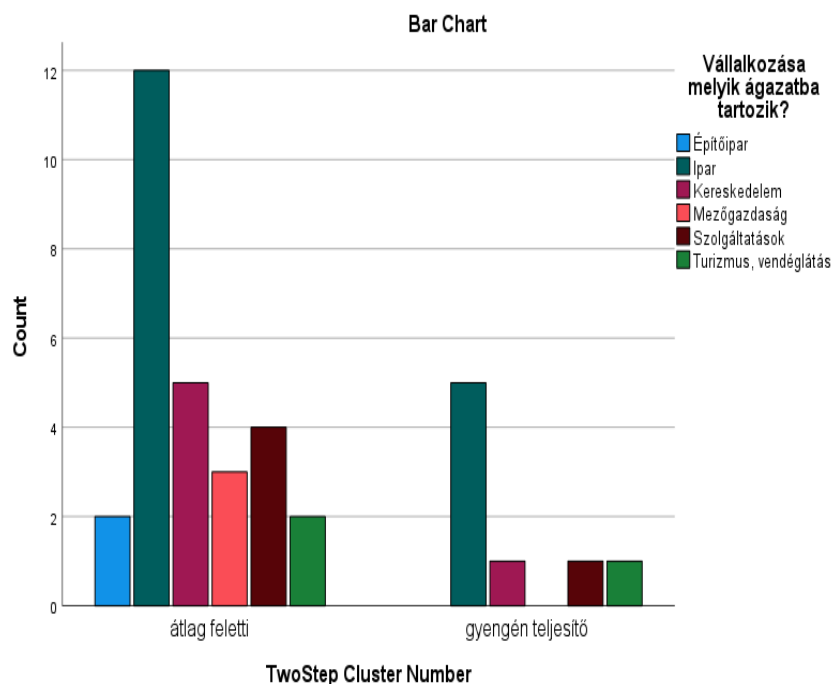
Ha a régiók szerinti megoszlást vizsgáljuk, a leíró statisztikánál jeleztem, hogy a csoportosítás egy reprezentatív mintát képzett, vagyis a Közép-magyarországi régióban lévő székhellyel működő vállalatok tették ki a válaszadók közel felét. Ennek ellenére csak egyetlen cég került a gyengébben teljesítők csoportjába a Közép-Magyarországról.



49. ábra - Klaszter csoportok jellemzői, régiók szerint

Forrás: SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

Végezetül pedig szintén érdekes az a megállapítás is, hogy az ágazatokat vizsgálva arra a következtetésre jutottam, hogy minden egyes építőipari és mezőgazdasági szektorban tevékenykedő vállalat átlagon felül tudott teljesíteni.



50. ábra - Klaszter csoportok jellemzői, ágazat szerint

Forrás: SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

4.3 EGYÉB KUTATÁSI EREDMÉNYEK

4.3.1 Vállalatok mérete és eredményessége közti kapcsolat

Először is a kérdőívre adott válaszok alapján arra a következtetésre jutottam, hogy a vállalkozások önbevallása szerinti helyzetmegítélése a Covid-19 pandémia óta egyre inkább függ a vállalkozások méretétől. Míg a vállalatok Covid-19 pandémia alatti helyzetének megítélése és a vállalatok méreteik között már észrevehető volt egy kapcsolat.

			Hogyan ítéli meg vállalkozása helyzetét...? (1 = Kilátástalan; 6 = Stabil)						
			[Covid-19-pandémia alatt]						
			1	2	3	4	5	6	Total
Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	kisvállalkozás	Count	0	0	0	0	1	1	2
		% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	50,0%	100,0%
		% within Hogyan ítéli meg vállalkozása helyzetét...? (1 = Kilátástalan; 6 = Stabil) [Covid-19-pandémia alatt]	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	8,3%	50,0%	3,5%
	középvállalkozás	Count	0	0	0	1	0	0	1
		% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%
		% within Hogyan ítéli meg vállalkozása helyzetét...? (1 = Kilátástalan; 6 = Stabil) [Covid-19-pandémia alatt]	0,0%	0,0%	0,0%	7,1%	0,0%	0,0%	1,8%
	mikrovállalkozás	Count	2	13	14	13	11	1	54
		% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	3,7%	24,1%	25,9%	24,1%	20,4%	1,9%	100,0%
		% within Hogyan ítéli meg vállalkozása helyzetét...? (1 = Kilátástalan; 6 = Stabil) [Covid-19-pandémia alatt]	100,0%	100,0%	100,0%	92,9%	91,7%	50,0%	94,7%
Total			2	13	14	14	12	2	57
% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?			3,5%	22,8%	24,6%	24,6%	21,1%	3,5%	100,0%
% within Hogyan ítéli meg vállalkozása helyzetét...? (1 = Kilátástalan; 6 = Stabil) [Covid-19-pandémia alatt]			100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

51. ábra - Keresztábra a kérdőív méretre és Covid-19 alatti helyzetre vonatkozó kérdésekre adott válaszok között

Forrás: SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

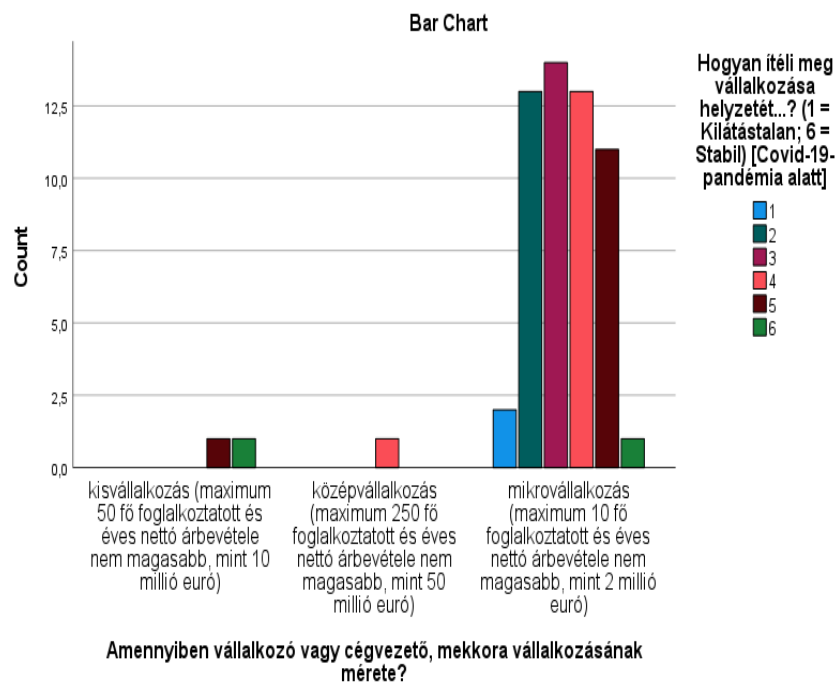
A szignifikancia szint éppen 5,1% volt, a Cramér-féle V együttható pedig 0,4 volt, ami a közepesnél kicsivel gyengébb kapcsolatra vall.

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	18,221 ^a	10	0,051
		Value	
Nominal by Nominal	Phi	0,565	
	Cramer's V	0,400	

52. ábra - Chi-Square Tests a kérdőív méretre és Covid-19 alatti helyzetre vonatkozó kérdésekre adott válaszok között

Forrás: SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

Megfigyelhető, hogy az 1-6 tartó skálán csak a mikrovállalkozások gondolják helyzetüket a kedvezőtlenebb fél kategóriájába.



53. ábra - A vállalatok mérete és a Covid-19 pandémia alatti helyzetmegítélésük közti kapcsolatot ábrázoló oszlopdiagram

Forrás: SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

Ugyanúgy a vállalatok méretét vizsgálva, azonban most, a jelenlegi, a háború óta fennálló helyzetükhöz viszonyítva ez a kapcsolat már sokkal erősebbnek bizonyult.

			Hogyan ítéli meg vállalkozása helyzetét...? (1 = Kilátástalan; 6 = Stabil) [Jelenleg, a háború óta]					
			1	2	3	4	5	Total
Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásán ak mérete?	kisvállalkozás	Count	0	0	0	0	2	2
		% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
		% within Hogyan ítéli meg vállalkozása helyzetét...? (1 = Kilátástalan; 6 = Stabil) [Jelenleg, a háború óta]	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	33,3%	3,5%
	középvállalkozás	Count	0	0	0	0	1	1
		% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	100,0%
		% within Hogyan ítéli meg vállalkozása helyzetét...? (1 = Kilátástalan; 6 = Stabil) [Jelenleg, a háború óta]	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	16,7%	1,8%
	mikrovállalkozás	Count	3	16	24	8	3	54
		% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	5,6%	29,6%	44,4%	14,8%	5,6%	100,0%
		% within Hogyan ítéli meg vállalkozása helyzetét...? (1 = Kilátástalan; 6 = Stabil) [Jelenleg, a háború óta]	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	50,0%	94,7%
	Total	Count	3	16	24	8	6	57
		% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	5,3%	28,1%	42,1%	14,0%	10,5%	100,0%
		% within Hogyan ítéli meg vállalkozása helyzetét...? (1 = Kilátástalan; 6 = Stabil) [Jelenleg, a háború óta]	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

54. ábra - Keresztábra a kérdőív méretre és a jelenlegi helyzetre vonatkozó kérdésekre adott válaszok között

Forrás: SPSS 26.0 program outputábrája a primer kutatás eredményei alapján

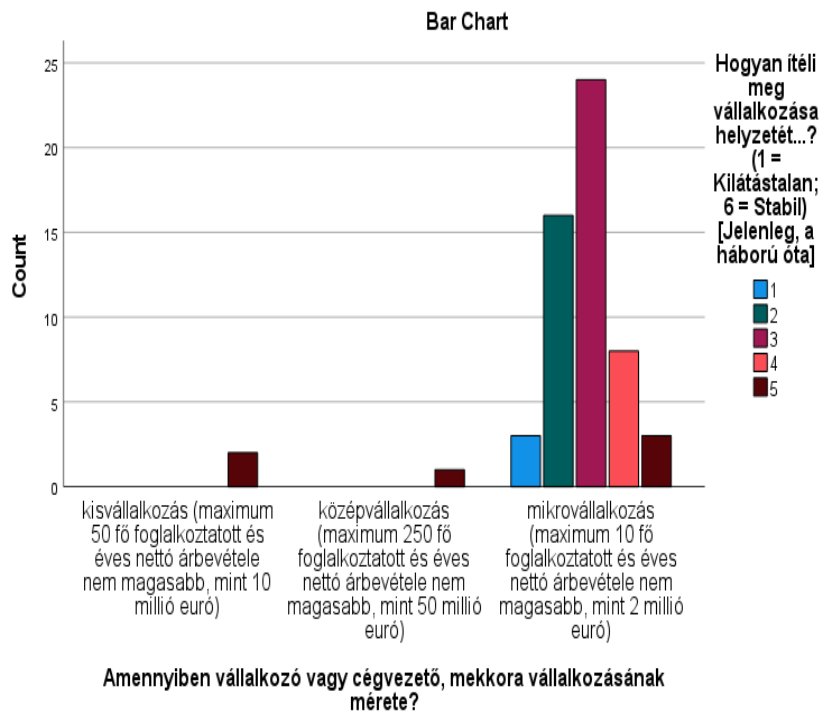
A szignifikancia szint 0,1% volt, ami 5% alatt van, tehát a próba egyértelműen szignifikáns, a Cramér-féle V együttható pedig 0,486 volt, ami már egy közepes erősségű kapcsolatra utal.

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)
Pearson Chi-Square	26,917 ^a	8	0,001
		Value	
Nominal by Nominal	Phi	0,687	
	Cramer's V	0,486	

55. ábra - Chi-Square Tests a kérdőív méretre és a jelenlegi helyzetre vonatkozó kérdésekre adott válaszok között

Forrás: SPSS 26.0 program outputábrája a primer kutatás eredményei alapján

Tehát mindez azt jelzi, hogy a két mutatószám egy irányba mozog. Vagyis a KKV szektoron belül a nagyobb méretű vállalatok a világiárvány idején, de a jelenlegi gazdasági visszaesés helyzetében egyértelműen jobbnak ítélik helyzetüket, mint a kisebb, mikrovállalatok.



56. ábra - A vállalatok mérete és a jelenlegi helyzetmegítélésük közti kapcsolatot ábrázoló oszlopdiagram

Forrás: SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

Mindezt jól bizonyítja, hogyha a vállalatok méretét most az elmúlt 2 év eredményességével vetem össze.

			Az elmúlt 2 üzleti évben hogyan alakult vállalatának eredményessége?						
			1	2	3	4	5	6	Total
Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	kisvállalkozás	Count	0	0	0	1	0	1	2
		% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	0,0%	0,0%	0,0%	50,0%	0,0%	50,0%	100,0%
		% within Az elmúlt 2 üzleti évben hogyan alakult vállalatának eredményessége?	0,0%	0,0%	0,0%	10,0%	0,0%	100,0%	3,5%
	középvállalkozás	Count	0	0	0	0	1	0	1
		% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%
		% within Az elmúlt 2 üzleti évben hogyan alakult vállalatának eredményessége?	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	20,0%	0,0%	1,8%
	mikrovállalkozás	Count	9	17	15	9	4	0	54
		% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	16,7%	31,5%	27,8%	16,7%	7,4%	0,0%	100,0%
		% within Az elmúlt 2 üzleti évben hogyan alakult vállalatának eredményessége?	100,0%	100,0%	100,0%	90,0%	80,0%	0,0%	94,7%
Total	Count	9	17	15	10	5	1	57	
	% within Amennyiben vállalkozó vagy cégvezető, mekkora vállalkozásának mérete?	15,8%	29,8%	26,3%	17,5%	8,8%	1,8%	100,0%	
	% within Az elmúlt 2 üzleti évben hogyan alakult vállalatának eredményessége?	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

57. ábra - Keresztábra a vállalatok mérete és az elmúlt 2 évben alakuló eredményesség kapcsolatáról

Forrás: SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

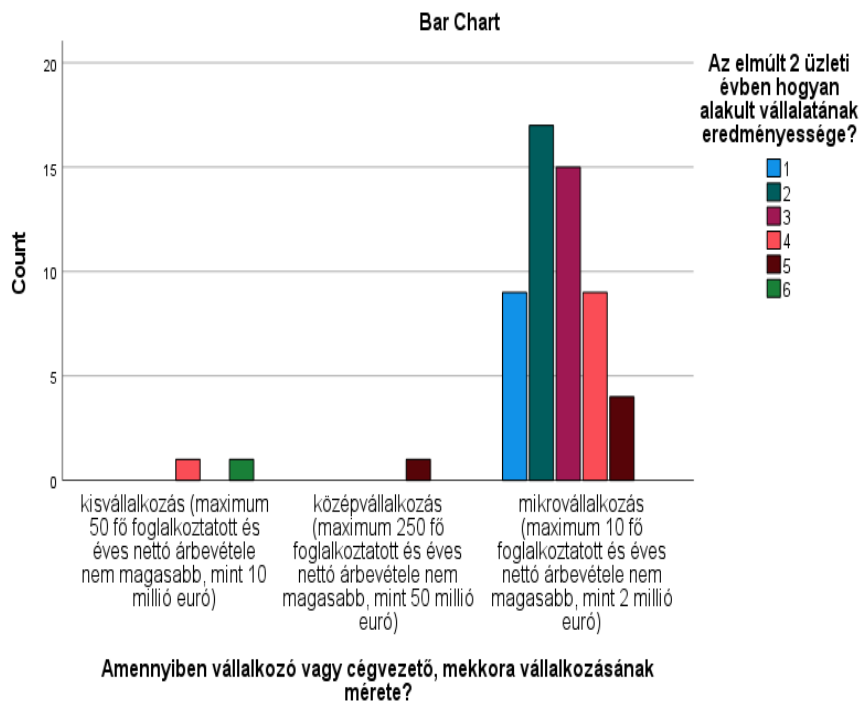
A khi-négyzet próba elvégzése esetén a vállalkozások mérete és az elmúlt 2 év eredményessége változók közötti szignifikancia szint 0,1% alá esik, valamint a Cramér-féle V együttható értéke nagyjából 0,6.

Chi-Square Tests				Symmetric Measures			
	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)			Value	Approximate Significance
Pearson Chi-Square	40,958 ^a	10	0,000	Nominal by Nominal	Phi	0,848	0,000
Likelihood Ratio	15,819	10	0,105		Cramer's V	0,599	0,000
N of Valid Cases	57			N of Valid Cases		57	

58. ábra - Chi-Square Tests a kérdőív méretre és az elmúlt 2 év eredményességre vonatkozó kérdésekre adott válaszok között

Forrás: SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

Ennek okán egy közepesnél erősebb kapcsolat van a két változó között, vagyis 2020 óta a KKV szektoron belül a nagyobb vállalatok egyértelműen jobban teljesítettek.



59. ábra - A vállalatok mérete és az elmúlt 2 év eredményességének alakulása közti kapcsolatot ábrázoló oszlopdiagram

Forrás: SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

4.3.2 Vállalatok alternatív finanszírozásokról való tájékozottsága és azoknak alkalmazásáról tervei

A különböző finanszírozási forrásokról való tájékozottság és a források jövőbeni használatáról a válaszok alapján azt a megállapítást vontam le, hogy alapvetően, a vállalkozások alacsony szinten tájékozottak az alternatív finanszírozási forrásokról, azonban, akik valamilyen szinten ismerik ezeket a lehetőségeket, ők nyitottak és érdeklődnek az efféle források jövőbeni igénybevételéről. Ha egy vállalat magas tájékozottsági szinttel rendelkezett egy finanszírozási forrásról, a jövőben az alternatív források esetén tervezték ezeket leginkább igénybe is venni.

			A jövőben tervez bármiféle finanszírozási forrást igénybe venni? [Közösségi finanszírozás]		
			Lehetősége s, hogy igénybe veszem	Nem tervezek igénybe venni	Total
Mennyire érzi magát tájékozottnak az alábbi finanszírozási módszerek tekintetében? [Közösségi finanszírozás]	Alapvető tájékozottság	Count	1	8	9
		% within Mennyire érzi magát tájékozottnak az alábbi finanszírozási módszerek tekintetében? [Közösségi finanszírozás]	11,1%	88,9%	100,0%
		% within A jövőben tervez bármiféle finanszírozási forrást igénybe venni? [Közösségi finanszírozás]	33,3%	14,8%	15,8%
	Hallottam róla	Count	1	2	3
		% within Mennyire érzi magát tájékozottnak az alábbi finanszírozási módszerek tekintetében? [Közösségi finanszírozás]	33,3%	66,7%	100,0%
		% within A jövőben tervez bármiféle finanszírozási forrást igénybe venni? [Közösségi finanszírozás]	33,3%	3,7%	5,3%
Nem hallottam még róla	Count	1	44	45	
	% within Mennyire érzi magát tájékozottnak az alábbi finanszírozási módszerek tekintetében? [Közösségi finanszírozás]	2,2%	97,8%	100,0%	
	% within A jövőben tervez bármiféle finanszírozási forrást igénybe venni? [Közösségi finanszírozás]	33,3%	81,5%	78,9%	
Total	Count	3	54	57	
	% within Mennyire érzi magát tájékozottnak az alábbi finanszírozási módszerek tekintetében? [Közösségi finanszírozás]	5,3%	94,7%	100,0%	
	% within A jövőben tervez bármiféle finanszírozási forrást igénybe venni? [Közösségi finanszírozás]	100,0%	100,0%	100,0%	

60. ábra - A vállalatok közösségi finanszírozásról való tájékozottságának és annak jövőbeni igénybevételének keresztábrája

Forrás: SPSS 26.0 program outputábrája a primer kutatás eredményei alapján

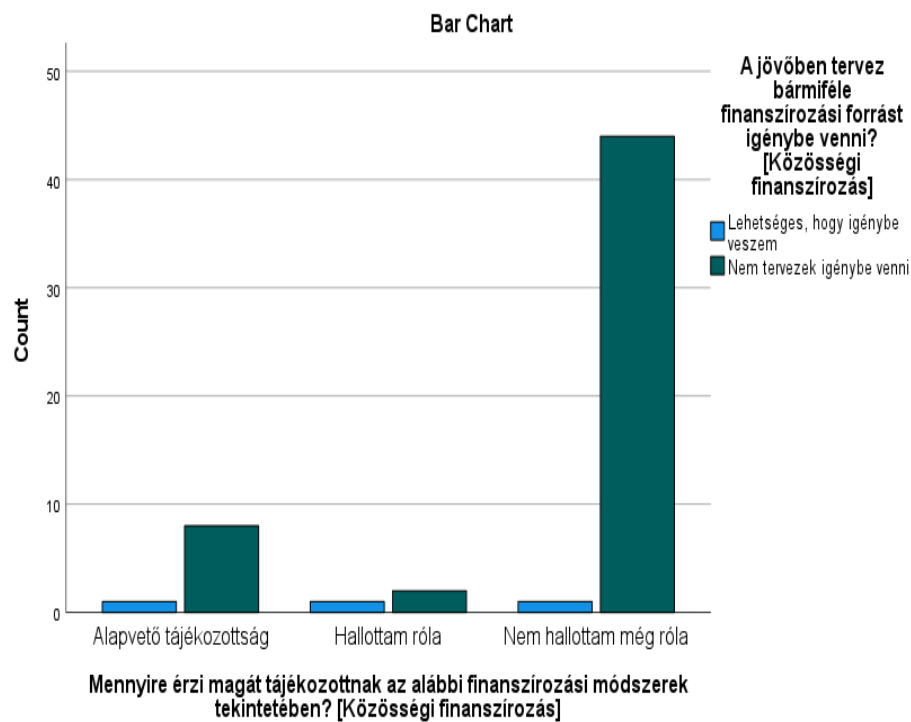
Ez a tőkebevonási hajlandóság pl. a közösségi finanszírozások esetén nagyon jól látható. A khi-négyzet próba megmutatta, hogy 4,50%-os szignifikancia szint és a Cramér-féle V együttható 0,330 értékét produkált a két változó kapcsolata. Ami habár egy közepesnél kicsivel gyengébb kapcsolat, azonban erre az eredményre nagy hatással van az a tény, hogy a kérdőívemre adott válaszok alapján arányaiban meglehetősen kevesen ismerik a közösségi finanszírozás módszerét.

	Value	df	Asymptotic Significance (2-sided)			Value	Approximate Significance
Pearson Chi-Square	6,193 ^a	2	0,045		Nominal by Nominal	0,330	0,045
Likelihood Ratio	3,817	2	0,148			Cramer's V	0,330
N of Valid Cases	57				N of Valid Cases	57	

61. ábra - Chi-Square Tests a kérdőív közösségi finanszírozásról való tájékozottság és annak jövőbeni igénybevételére vonatkozó kérdésekre adott válaszok között

Forrás: SPSS 26.0 program outputábrája a primer kutatás eredményei alapján

Ezen eredmények alapján a konzekvencia kétségtelenül, az hogy a vállalatok sokkal nyitottak a különböző alternatív finanszírozási források jövőbeni eszközölésére, a hagyományos tőkebevonási módszerekkel szemben. Azonban az alternatív lehetőségeket illetően a hazai KKV szektornak meglehetősen kis hányada rendelkezik csak ismeretekkel, ezért összességében kevesen látják a valódi potenciált a közösségi, peer-to-peer és kockázati tőkefinanszírozásban.



62. ábra - A vállalatok közösségi finanszírozásról való tájékozottsága és annak jövőbeni igénybevételének alakulása közti kapcsolatot ábrázoló oszlopdiagram

Forrás: SPSS 26.0 program outputtáblája a primer kutatás eredményei alapján

5. KONKLÚZIÓ ÉS JAVASLATOK

A kutatásom elején meghatározott hipotéziseim - melyeket a primer kutatásom alapján felülvizsgáltam – elfogadásáról, vagy elutasításáról a 9. táblázatban fogok dönteni.

9. táblázat - Hipotézisekről való döntések

Hipotézis	Döntés	Magyarázat
H1: Hazánkban még mindig a hagyományos, leginkább bankhitelek a legelterjedtebb források.		Bővebb kifejtés a 3.2-es fejezetnél található
H2: A vállalat árbevétele, illetve mérete erősen befolyásolja a forrásbevonás módját.	 <i>részen elfogadva</i>	Bővebb kifejtés a 4.1.1-es fejezetnél található
H3: A tájékozottság és megfelelő tervezés a finanszírozást tekintve eredményesebb tőkebevonáshoz vezet.		Bővebb kifejtés a 4.1.2-es fejezetnél található
H4: A jelenlegi és elmúlt évek gazdasági válsága hatására visszaesés várható a finanszírozási források alkalmazásában a kérdőíves felmérés alapján.	 <i>nagyobb minta esetén valószínűleg elfogadva</i>	Bővebb kifejtés a 4.1.3-as fejezetnél található

Forrás: saját szerkesztés

Hipotézisem feltárása mellett kutatásom során különböző érdekes információkra sikerült fényt derítenem. Talán az egyik legfontosabb, hogy a hazai KKV szektor szereplőinek nagyrésze számára teljesen idegen, vagy legalábbis minimális tudással rendelkeznek az alternatív finanszírozási források lehetőségéről. Mindez a tény önmagában nem hordoz magában sok tartalmat, azonban a statisztikai elemzések során kiderült az is, hogy a vállalatoknak az a kis hányada, aki mégis tájékozott az alternatív finanszírozási lehetőségek terén, nekik kimagasló hányada tervez ezekkel a jövőben élni. Ezeknél a tőkebevonási opcióknál volt a legmagasabb a tájékozottsági és jövőbeni alkalmazás aránya. Vagyis mindezzel arra következtetek, hogyha több vállalat megfelelő ismereteket szerezne a már gyakran emlegetett alternatív finanszírozási források terén, akkor ezek esetleges alkalmazása esetén új lehetőségeket nyílnának meg a tőkeigénnyel rendelkező cégek előtt.

A második hipotézisemhez kapcsolódóan, ahol a vállalatok mérete és az alkalmazott finanszírozási források összefüggését vizsgáltam, hozzátenném, hogy a statisztikai elemzés során körvonalazódott az a tény is, miszerint a vállalatok mérete és az eredményesség között is fennáll a kapcsolat. Ez több fronton is igazolódott, hiszen a nagyobb méretű vállalatok egészen a Covid-19 pandémia óta egyre kedvezőbben ítélik meg saját helyzetüket szemben a kisebb vállalkozásokkal. Továbbá amikor a vállalatok elmúlt 2 éves eredményességét vettem össze a cégek méretével szintén egyértelmű volt a korreláció a két változó között, hiszen a kisvállalatok és középvállalatok eredményességének változása kedvezőbben alakult a mikrovállalatokkal szemben.

Talán abban mindenki egyetért, hogy jelenleg hazánkban gazdasági bizonytalanságot tapasztalunk. Azonban a kérdőívre adott válaszok alapján kiderült, hogy a vállalatok a jelenlegi gazdasági helyzetet még a rendkívül megrendítő világjárványnál is nehezebben élik meg. Abban, hogy a vállalatok jelentősen rosszabbnak ítélték mostani helyzetüket a pandémia alattinál, természetesen közre játszhat a több éve tartó kedvezőtlen állapot kumulálódása is.

Primer kutatásomban felmértem még a hazai kis- és középvállalatok szemléletét a hazai KKV szektor támogatottságáról. Véleményükről egy 1-től 6-ig terjedő skálán kellett nyilatkozniuk, és ennek eredménye megközelítőleg egy 2,3-as értéket ért el. Mindez azért is figyelemre méltó, hiszen a támogatások közelmúltban és jövőbeni való alkalmazása között is észrevehető, hogy sokkal többen terveznek élni e lehetőséggel, mint amennyi vállalatnak ez valóban sikerül is. Valamint erre a mutatóra a befejezett Jeremie programok

is hatással lehettek, hiszen a 2010-es évek eleje óta számos vállalat számíthatott e hozzájárulási módszerre.

Javaslatokat tekintve először is visszacsatolnék a vállalatok alacsony tájékozottsági szintjéhez az alternatív finanszírozási források kapcsán. E tény mellé párosul a megfelelő tájékozottsági szinttel rendelkezők esetén a jövőbeni magas alternatív tőkebevonási tervezés tényezője. Következésképp, a vállalatok számára legfontosabb javaslatom a mély és széleskörű ismeretek szerzése a különböző alternatív finanszírozási lehetőség terén. A fintech platformok által kínált lehetőségek nagyban hozzájárulhatnak a vállalatok optimális működéséhez, a kínált pénzügyi támogatás mellett szakmai fejlődésben részesülhetnek, valamint kompatibilisebb megoldásokat találhatnak a felmerülő gazdasági nehézségekre.

Rengeteg lehetőséget nyújtanak az alternatív források. Ha egy vállalat ragaszkodik a hagyományos pénzügyi hitelekhez, számára a peer-to-peer finanszírozás a legalkalmasabb. Akinek mentorálásra, szakmai támogatásra van szüksége, esetleg más résztulajdonost is bevonnának a cég irányításába, számukra rendelkezésre állnak az üzleti angyalok és a kockázati tőkefinanszírozás. Azok részére, akik a tőkebevonást a marketinggel szeretnék összekötni, illetve közelebb kívánnak kerülni befektetőikhez elérhetőek a különböző típusú közösségi finanszírozási platformok.

Végül visszacsatolnék a dolgozatomban bemutatott Jeremie programhoz. Habár a programot kettős érzésekkel fogadták, összességében elmondható lehetőséget adott az alternatív finanszírozási piac megteremtésére hazánkban is és életre keltette a magyarországi startup ökoszisztémát is. A program már befejeződött, azonban én úgy gondolom, hogy az alternatív finanszírozási piac fundamentuma elkészült. Továbbá a Hiventures Kockázati Tőkealap-kezelő Zrt. is kiemelkedő szerepet vállalt mind a startup ágazat, mind a vállalati üzletág támogatásában. Azonban kutatásom eredménye szerint a hazai kis- és középvállalat szektor kedvezőtlenül ítélte meg támogatottsági helyzetüket. Így az utolsó javaslatom leginkább az ország gazdasági vezető szakembereinek szólna, hogy nyújtsanak új és hatékonyabb támogatási lehetőségeket a KKV szektornak, de legfőképpen a mikrovállalatok számára. Véleményem szerint a hazai alternatív tőkepiac további népszerűsítésével, támogatásával kiemelkedő helyzetbe kerülne a hazai kis- és középvállalati szektor a kelet-közép-európai térségben.

6. ÖSSZEFOGLALÓ

Összegzőképpen elmondhatom, hogy a dolgozatom többféle megközelítésben járta körül a hazai kis- és középvállalatok működését finanszírozási megközelítésből.

Az elmúlt egy évtizedben a fintech cégek és alternatív tőkebevonási módszerek megjelenésével rengeteg új lehetőség tárult a KKV szektor elé. Ezen indíttatás okán is gondoltam releváns témának feltárni a magyarországi kis- és középvállalatok jelenlegi helyzetét. Kutatásom során szerettem volna felderíteni a hazai KKV szektor tájékozottságát, támogatottságát, tendenciáit illetve szokásait a finanszírozási műveletekkel kapcsolatban.

Ennek érdekében először is egy alapos és szerteágazó szakirodalmi áttekintéssel kezdtem kutatásom. Mind hazai és külföldi, a témában megjelent folyóiratok, tudományos szakkönyvek, disszertációk és – a szekunder kutatásom részeként- statisztikai adatbázisok feldolgozásával.

A szakirodalmi áttekintés rávilágított arra, hogy a 2010-es évek elejétől elérhető Jeremie program majd a Hiventures Kockázati Tőkealap-kezelő Zrt. nagyban hozzájárult a magyarországi kis- és középvállalati szektor támogatottsághoz, melynek hatására megkezdődött a felzárkózás az európai szintű vállalati finanszírozási kultúrához, illetve kiemelkedő befektetői célpont lett a kelet-közép-európai régió belül.

Ezen feltárt tények alapján, primer kutatásomban többek között felmértem a hazai vállalatok tájékozottságát az alternatív finanszírozási lehetőségekről, és kiderült, hogy a kis- és középvállalatok túlnyomó többsége rendkívül csekély ismeretekkel rendelkezik az innovatív pénzügyi módszerekről. Kvantitatív kutatásomat elsősorban egy kis- és középvállalat vezetőire kiterjedő kérdőíves formában végeztem, mely során sikerült egy reprezentatív mintát produkálnom a vállalatok mérete és régió szerinti megoszlására.

Az eredményeket tekintve megállapítottam, hogy egyértelműen a pénzügyi hitelek a legnépszerűbbek, azonban a lízing opciója is meglepően előkelő helyen végzett a válaszadók köreiben. Valamint a vállalatok árbevétele, mérete nagyban befolyásolja az alkalmazott finanszírozási módszereket, azonban ezt dolgozatomban bővebben kifejtem.

További érdekes észrevétel volt az is, hogy a kérdőívet kitöltő cégek rosszabbnak ítélték gazdasági helyzetüket a jelenlegi, háború óta tartó időszakban, mint a Covid-19 pandémia alatt. Meglepő volt a szintén lesújtó vélekedésük a hazai KKV szektor támogatottságáról.

Összességében kijelenthető, hogy a magyarországi kis- és középvállalatok helyzete sokat javult az elmúlt évtizedben, azonban az alacsony tájékozottsági és támogatottsági szintek miatt közel sem tudják megfelelően kihasználni az alternatív finanszírozási források által nyújtott lehetőségeket.

IRODALOMJEGYZÉK

Szakirodalmi bázis:

- [1] Baranyi Aranka – Jurkó Gyula (2019) - A magyarországi kis- és középvállalkozások idegen forrásból történő finanszírozási gyakorlata
In: Limes, VI. évf., 2019., 69-81. oldal
Elérhető interneten: http://real-j.mtak.hu/19491/1/limes-2019_tom-vi_vi-evfolyam.pdf#page=69
(Letöltés ideje: 2022. 09. 12.)
- [2] Bradford, C.S. (2012): Crowdfunding and the Federal Securities Laws. Columbia Business
In: Law Review, 2012, No. 1., Pages 5-150
Elérhető interneten: <https://core.ac.uk/download/pdf/17266206.pdf>
(Letöltés ideje: 2022. 09. 28.)
- [3] Broyer, Sylvain – Doyle, David Henry (2020) - The EU Capital Markets Union: Turning The Tide
S&P Global
Elérhető interneten: <https://www.spglobal.com/en/research-insights/featured/special-editorial/the-eu-capital-markets-union-turning-the-tide>
(Feltöltés ideje: 2020. 06. 01.; Letöltés ideje: 2022. 09. 18.)
- [4] Capizzi, Vincenzo - Carluccio, Emanuele Maria (2016): Competitive Frontiers in Equity Crowdfunding: The Role of Venture Capitalists and Business Angels in the Early-Stage Financing Industry
In: Crowdfunding for SMEs, 2016, Pages 117–157.
Elérhető interneten: https://link.springer.com/chapter/10.1057/978-1-137-56021-6_6
(Letöltés ideje: 2022. 10. 08.)
- [5] Chaffee, Eric C. – Rapp, Geoffrey C. (2012) - Regulating Online Peer-to-Peer Lending in the Aftermath of Dodd–Frank: In Search of an Echo of an

Evolving Regulatory Regime for an Evolving Industry

In: Washington and Lee Law Review, Volume 69, 2012, Issue 2, Article 4
Elérhető interneten:

<https://scholarlycommons.law.wlu.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=&httpsredir=1&article=4271&context=wlulr>

(Letöltés ideje: 2022.10. 14.)

- [6] Csiszárík-Kocsir Ágnes (2015) - A hazai vállalkozások által alkalmazott finanszírozási stratégiák egy kérdőíves kutatás eredményeinek tükrében
In: Vállalkozásfejlesztés a XXI. században, V. évf., 2015
Elérhető interneten:

https://kgk.uni-obuda.hu/sites/default/files/03_CsiszarikKocsirAgnes_fin.pdf

(Letöltés ideje: 2022. 09. 10.)

- [7] Csubák Tibor Krisztián (2003) – Kis- és középvállalkozások finanszírozása Magyarországon

Ph.D értekezés, Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem
Elérhető interneten: http://phd.lib.uni-corvinus.hu/165/1/csubak_tibor_krisztian.pdf

(Letöltés ideje: 2022. 09.08.)

- [8] Európai Bizottság (2015) - Útmutató a közösségi finanszírozáshoz
Elérhető interneten:

<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/10229/attachments/1/translations/hu/renditions/native>

(Letöltés ideje: 2022. 10. 17.)

- [9] European Commission (2014) - 2014 SBA Fact Sheet
Elérhető interneten:

<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/16121/attachments/16/translations/en/renditions/pdf>

(Letöltés ideje: 2022. 09. 27.)

- [10] European Commission (2019) - 2019 SBA Fact Sheet
Elérhető interneten:
<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/38662/attachments/14/translations/en/renditions/native>
(Letöltés ideje: 2022. 09. 27.)
- [11] Giudici, Giancarlo – Nava, Ricardo – Lamastra, Cristina Rossi – Verecondo, Chiara
(2012) - Crowdfunding: The New Frontier for Financing Entrepreneurship?
Available at SSRN
Elérhető internet: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2157429
(Letöltés ideje: 2022. 09. 30.)
- [12] Gyulai László (2021) – Vállalkozások finanszírozása
Budapesti Gazdasági Egyetem, Pénzügyi és Számviteli kar, Oktatási segédlet
- [13] Jáki Erika - Molnár Endre Mihály (2017) - Állami és uniós szerepvállalás a magvető
életszakaszban lévő vállalkozások kockázattőke-finanszírozásában
In: Várakozások és gazdasági interakciók, 2017, Szeged, 97–110. o.
Elérhető interneten: http://acta.bibl.u-szeged.hu/49703/1/gtk_2017_097-110.pdf
(Letöltés ideje: 2022. 09. 15.)
- [14] Jáki Erika (2018) - Szemelvények a vállalatfinanszírozás témaköréből I.
Budapesti Corvinus Egyetem, Oktatási segédlet
Elérhető interneten:
http://real.mtak.hu/100328/1/Szemelvenyek_a_vallalatfinanszirozas_temakorebol_I.pdf
(Letöltés ideje: 2022. 09. 19.)
- [15] Karsai Judit (1997) - A kockázati tőke lehetőségei a kis- és középvállalatok
finanszírozásában
In: Közgazdasági Szemle, XLIV. évf., 1997. 2. szám, 165-174. oldal
Elérhető interneten: <http://efolyoirat.oszk.hu/00000/00017/00024/pdf/karsai.pdf>
(Letöltés ideje: 2022. 05. 30.)

- [16] Karsai Judit (2019) - Szakirodalmi áttekintés a korai fázisú, gyorsan növekvő innovatív vállalkozások tőkefinanszírozását segítő alternatív megoldásokról
Műhelytanulmányok MT-DP – 2019/22
Elérhető interneten: <http://real.mtak.hu/104501/1/MTDP1922.pdf>
(Letöltés ideje: 2022. 06. 08.)
- [17] Karsai Judit (2020) - Innovatív cégek – innovatív finanszírozók
In: Külgazdaság, LXIV. évf., 2020. július–augusztus, 3–45. oldal
Elérhető interneten: http://real.mtak.hu/126302/1/1_karsai.pdf
(Letöltés ideje: 2022. 06. 08.)
- [18] Katis Etelka (2017) - A haladó vállalati (életciklus) pénzügyek
Soproni Egyetem Lámfalussy Sándor Közgazdaságtudományi Kar
(Letöltés ideje: 2022. 10. 05.)
- [19] Katona Viktória Nóra (2018) - Technológia jellegű innovációs projektek közösségi finanszírozása
Doktori disszertáció, Budapesti Corvinus Egyetem
Elérhető interneten: http://phd.lib.uni-corvinus.hu/1051/1/Katona_Viktoria_dhu.pdf
(Letöltés ideje: 2022. 10. 09.)
- [20] Konecsny Jenő Zoltán (2018) - A kockázati tőkealapok döntési folyamatai és projektértékelési kritériumai Magyarországon
Doktori disszertáció, Szent István Egyetem, Gazdálkodás és Szervezéstudományi
Doktori Iskola
Elérhető interneten: <http://phd.szie.hu/?docId=15973>
(Letöltési idő: 2022. 05. 30.)
- [21] Kovács Tamás (2013) – A kockázati tőke-befektetések hatása a gazdaságra
Doktori disszertáció, Nyugat-magyarországi Egyetem Széchenyi István
Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola
Elérhető interneten: http://doktori.uni-sopron.hu/id/eprint/424/19/Kovacs_Tamas_Ertekezes.TextMark.pdf
(Letöltés ideje: 2022. 09. 29.)

- [22] Kozma Tímea – Gyenge Balázs – Tóth Róbert – Mester Éva (2016) – Hazai vállalkozások finanszírozási gyakorlata
In: Korkép. XXI. századi kihívások. Budapesti Gazdasági Egyetem, 114-145. oldal
Elérhető interneten: http://publikaciotar.repositorium.uni-bge.hu/1152/1/06_Kozma_et_al_Finanszirozas.pdf
(Letöltés ideje: 2022. 08. 19.)
- [23] Kucséber László (2021) – Vállalkozások finanszírozása
Budapesti Gazdasági Egyetem, Pénzügyi és Számviteli kar, Oktatási segédlet
- [24] Kuti Mónika – Galambosné Tiszberger Mónika – Czigler Enikő (2018) - Magyarországról indított közösségi finanszírozású kampányok
In: Közgazdasági Szemle, LXV. évf., 2018. február, 206–225. oldal
Elérhető interneten: http://real.mtak.hu/74015/1/05_Kuti3_u.pdf
(Letöltés ideje: 2022. 08.18.)
- [25] Magyar Lízingszövetség (2021) – Lízing ismeretek egyetemi hallgatóknak
Budapesti Gazdasági Egyetem, Pénzügyi és Számviteli kar, Oktatási segédlet
- [26] Mester Éva - Tóth Róbert (2015) - A magyarországi kkv-k aktuális helyzete és finanszírozási lehetőségei
In: Economica, VIII. évf., 2015. 1. szám, 74-90. oldal
Elérhető interneten: <https://ojs.lib.unideb.hu/economica/article/view/4554/4342>
(Letöltés ideje: 2022. 08.18.)
- [27] Nyikos Györgyi – Fukker Gabriella (2020) - Kockázati tőke és tőkefinanszírozás közpénzből
In: Magyar Közigazgatás, 2020. 2. szám, 84–109. oldal
Elérhető interneten: http://real.mtak.hu/119016/1/840-KTcikk_PPB-14471-1-10-20201228.pdf
(Letöltés ideje: 2022. 06. 07.)

- [28] Pollák Zoltán (2021) - Likviditásmenedzsment és közvetítés fedezetlen hitelpiacokon
Doktori disszertáció, Budapesti Corvinus Egyetem Gazdálkodástani Doktori Iskola
Elérhető interneten: http://phd.lib.uni-corvinus.hu/1179/1/Pollak_Zoltan_dhu.pdf
(Letöltés ideje: 2022. 10. 03.)
- [29] Stion Zsuzsa (2012) – Kis- és középvállalkozások titkos önfinanszírozása
Doktori disszertáció, Széchenyi István Egyetem Regionális- és Gazdaságtudományi Doktori Iskola
Elérhető interneten: https://rgdi.sze.hu/images/RGDI/honlapелеmei/fokozatszerzesi_anyagok/doktori_er_tekezes_stion_zsuzsa.pdf
(Letöltés ideje: 2022. 09. 28.)
- [30] Széles Zsuzsanna (2010): - Kisvállalkozások finanszírozási specialitásai
Oktatási segédlet. Szent István Egyetemi Kiadó, Gödöllő
- [31] Szerb László (2000): Kisvállalati gazdaságtan és vállalkozástan
Pécsi Tudományegyetem.
- [32] Tóth Róbert – Mester Éva – Szijártó Boglárka – Túróczi Imre – Zéman Zoltán (2017a) - A vállalkozások beruházási döntéseinek elemzése és kontrollja
In: Polgári Szemle, 13. évf. 1–3. szám, 2017, 51–71. oldal
Elérhető interneten: http://real.mtak.hu/80163/1/PSZ%202017.%201-3.szam_v12_beliv_6.pdf
(Letöltés ideje: 2022. 09. 17.)
- [33] Tóth Róbert – Szijártó Boglárka – Mester Éva – Túróczi Imre (2017b) - A vállalkozások belső és külső finanszírozási gyakorlata – A pénzügyi controlling finanszírozást megalapozó döntései
In: Controller info, 2017, V. évf., 2. szám, 28-33. oldal
Elérhető interneten: http://real.mtak.hu/74688/1/ContrInf_beliv_2017-02_05.pdf
(Letöltés ideje: 2022. 10. 03.)

- [34] Tóth Róbert János (2020) - A vállalati pénzügyi stratégia kapcsolata a szervezeti pénzügyi kultúra tényezőivel
Doktori disszertáció, Szent István Egyetem, Gazdálkodás és Szervezéstudományi Doktori Iskola
Elérhető interneten: <http://phd.szie.hu/?docId=16278>
(Letöltés ideje: 2022. 08. 18.)
- [35] Zsupanekné Palányi Ildikó (2008) A vállalati növekedés a vállalati életciklus-modellek tükrében.
In: Tudományos évkönyv 2007 : reformok útján. Budapesti Gazdasági Főiskola, Budapest, 45-56 oldal
Elérhető interneten: http://publikaciotar.uni-bge.hu/109/1/tek_2007_04.pdf
(Letöltés ideje: 2022. 10. 01.)

Jogi források:

- [36] 2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról
Elérhető interneten: <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a0400034.tv>
(Letöltés ideje: 2022. 08.18.)

Internetes források:

- [37] Csillag Zoltán (2021) - A vállalkozások csaknem 80 százaléka vett igénybe külső finanszírozási forrást
Elérhető interneten: <https://kamaraonline.hu/a-vallalkozasok-csaknem-80-szazaleka-vett-igenybe-kulso-finanszirozasi-forrast/>
(Feltöltés ideje: 2021. 09. 15.; Letöltés ideje: 2022. 08. 21.)
- [38] Európai Szemeszter (2017) - Hogyan jutnak finanszírozáshoz a kis- és középvállalkozások?

Elérhető az interneten:
https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/file_import/european-semester_thematic-factsheet_small-medium-enterprises-access-finance_hu.pdf

(Feltöltés ideje: 2017. 11. 22.; Letöltés ideje: 2022. 08. 21.)

[39] Fáykiss Péter - Hajzer Ágnes – Nagy Benjámin (2020) - Crowdfunding, avagy hogyan kaphatnának innovatív módon forrásokat a hazai kezdő vállalkozások?
Elérhető interneten: <https://www.mnb.hu/letoltes/faykiss-peter-dr-hajzer-agnes-nagy-benjamin-crowdfunding.pdf>

(Feltöltés ideje: 2020. 04.06.; Letöltés ideje: 2022. 08. 19.)

[40] Hiventures Kockázati Tőkealap-kezelő Zrt (2022) – Hiventures honlapja
Elérhető interneten: <https://hiventures.hu/>

(Feltöltés ideje: 2022. 10. 21.; Letöltés ideje: 2022. 10. 22.)

[41] KSH (2019) - Vállalkozások demográfiája és struktúrája
Elérhető interneten: https://www.ksh.hu/thm/1/indi1_2_4.html

(Feltöltés ideje: 2019. 02. 03.; Letöltés ideje: 2022. 10. 10.)

[42] KSH (2020a) - Külföldi közvetlentőke-befektetés
Elérhető interneten: <https://www.ksh.hu/ffi/4-21.html>

(Feltöltés ideje: 2020. 12.21.; Letöltés ideje: 2022. 10. 04.)

[43] KSH (2020b) - A vállalkozások teljesítménymutatói kis- és középvállalkozási kategória szerint

Elérhető interneten: https://www.ksh.hu/stadat_files/gsz/hu/gsz0018.html

(Feltöltés ideje: 2020. 12. 21.; Letöltés ideje: 2022. 10. 06.)

[44] KSH (2021) - Vállalkozásdemográfia (Működő vállalkozások száma) megye és régió szerint

Elérhető interneten: https://www.ksh.hu/stadat_files/gsz/hu/gsz0036.html

(Feltöltés ideje: 2021. 12. 28.; Letöltés ideje: 2022. 10. 04.)

[45] KSH (2022a) - A regisztrált vállalkozások száma havonta, létszám-kategóriák szerint – GFO'14

Elérhető interneten: https://www.ksh.hu/stadat_files/gsz/hu/gsz0056.html
(Feltöltés ideje: 2022. 10. 02.; Letöltés ideje: 2022. 10. 06.)

[46] KSH (2022b) - Startupvállalkozások aránya az adott évben igénybe vett finanszírozási források szerint az összes startupvállalkozás százalékában
Elérhető interneten: https://www.ksh.hu/stadat_files/gsz/hu/gsz0066.html
(Feltöltés ideje: 2022. 09. 17.; Letöltés ideje: 2022. 10. 08.)

[47] Statista (2021a) - Donation-based crowdfunding transaction value in Europe (excluding the UK) from 2015 to 2020
Elérhető interneten: <https://www.statista.com/statistics/412463/europe-alternative-finance-transaction-value-donation-crowdfunding/>
(Feltöltés ideje: 2021. 06.; Letöltés ideje: 2022. 09. 29.)

[48] Statista (2021b) - Peer-to-peer consumer and business lending transaction value in Europe (excluding the UK) from 2013 to 2020
Elérhető interneten: <https://www.statista.com/statistics/412400/europe-alternative-finance-transaction-value-p2p-lending/>
(Feltöltés ideje: 2021. 06.; Letöltés ideje: 2022. 09. 30.)

[49] Statista (2021c) - Reward-based crowdfunding transaction value in Europe (excluding the UK) from 2013 to 2020
Elérhető interneten: <https://www.statista.com/statistics/412439/europe-alternative-finance-transaction-value-reward-crowdfunding/>
(Feltöltés ideje: 2021. 06.; Letöltés ideje: 2022. 09. 29.)

MELLÉKLETEK

1. MELLÉKLET: A KÉRDŐÍVES FELMÉRÉS EREDMÉNYE