

Dr. Béza Dániel • Csákné Dr. Filep Judit • Dr. Csapó Krisztián
Dr. Csubák Tibor Krisztián • Dr. Farkas Szilveszter • Dr. Szerb László

Kisvállalkozások finanszírozása

„In Memoriam Szirmai Péter”

Ajánljuk ezt a könyvet Dr. Szirmai Péter, a Budapesti Corvinus Egyetem Kisvállalkozás-fejlesztési Központ docensének, és egykori vezetőjének emlékére, akinek oktatási, szervezési és kutatási életműve jelentős részben hozzájárult a magyar vállalkozói kultúra megteremtéséhez és nemesítéséhez. Szirmai Péter „katalizátor” szerepet töltött be a kisvállalkozásokkal kapcsolatos kutatások megvalósításában és a szakirodalom fejlesztésében, így jelen könyv első változatának létrehozásában is elévülhetetlen érdemeket szerzett.

„Egy ember addig él, amíg emlékeznek rá” (Fekete István)

A szerzők

Tartalomjegyzék

Eőszó	11
1. Kis-és középállalkozások és finanszírozásuk elmélete	15
1.1. Kis- és középállalkozások stratégiai és pénzügyi sajátosságai (Dr. Csubák Tibor Krisztián)	16
1.1.1. Kis- és középállalkozások fogalma	16
1.1.2. A kkv-k száma, jogi formáik, gazdasági súlyuk	17
1.1.3. Az „életforma”-állalkozások stratégiája	20
1.1.4. Az „életforma”-állalkozások pénzügyi sajátosságai	24
1.1.5. Az „önmegvalósító” állalkozások stratégiája	28
1.1.6. Az „önmegvalósító” állalkozások pénzügyi sajátosságai	32
1.2. A vállalatok tőkestruktúrájának elméletei (Dr. Szerb László)	35
1.2.1. A tőkestruktúra meghatározásának klasszikus megközelítése	36
1.2.1.1. A finanszírozási források költsége és a vállalat kockázata	37
1.2.1.2. A Modigliani–Miller-modell adók feltételezése nélkül	39
1.2.1.3. A Modigliani–Miller-modell adók feltételezése mellett	43
1.2.2. A tőkestruktúra meghatározásának újabb elméletei	44
1.2.2.1. A tőkestruktúra-átváltás (trade-off) elmélete	44
1.2.2.2. A tőkestruktúrát befolyásoló tényezők: információs aszimmetria és ügynöki költségek	46
1.2.2.3. A hierarchiaelmélet	48
1.2.3. A kisvállalatok tőkestruktúra-döntéseit befolyásoló tényezők	50
1.2.3.1. A hierarchiaelmélet a kisvállalatok esetében	51

1.2.3.2. Az egyes finanszírozási formák különböző tranzakciós költségei	53
1.2.3.3. A tőkestruktúrára ható más tényezők	56
1.2.4. Összefoglalás	60
2. Pénzügyi menedzsment és belső finanszírozás	63
2.1. Számviteli és pénzügyi ismeretek (Csákné Dr. Filep Judit)	63
2.1.1. A számvitel szerepe a kisvállalkozások finanszírozásában	63
2.1.1.1. A számvitel jelentősége	63
2.1.1.2. A beszámoló fajtái	65
2.1.1.3. A mérleg	66
2.1.1.4. Az eredménykimutatás	67
2.1.1.5. A kiegészítő melléklet és az üzleti jelentés	71
2.1.1.6. Alapvető összefüggések a beszámolóban	72
2.1.1.7. A könyvvizsgálat	73
2.1.1.8. Az elkészült beszámolóval kapcsolatos teendők	74
2.1.2. Pénzügyi mutatószámok	75
2.1.2.1. Likviditási ráták	75
2.1.2.2. Adósság- és hitelképességi ráták	77
2.1.2.3. Működési hatékonyságot mérő ráták	78
2.1.2.4. Profitabilitási ráták	79
2.1.2.5. A mutatószámok elemzése	79
2.1.3. Összefoglalás	80
2.2. A pénzügyi menedzselés alapjai (Dr. Béza Dániel)	82
2.2.1. A korszerű pénzgazdálkodás	82
2.2.2. A kisvállalkozások mindennapi pénzügyei	84
2.2.3. Alulfinanszírozott és túlf finanszírozott vállalkozás	89
2.2.4. A pénzügyi menedzsment szerepe a vállalkozás értékteremtő folyamatában	95
2.2.5. A vállalkozás pénzszükségletének meghatározása	96
2.2.6. Lehetséges finanszírozási alternatívák	103
2.2.7. Pénzkímélő technikák alkalmazása: a bootstrap finanszírozás	104
2.2.8. Összefoglalás	108
2.3. Belső finanszírozás – cash flow-menedzsment (Dr. Béza Dániel)	109
2.3.1. A tárgyévben képződött eredmény felhasználása	111
2.3.2. A forgóeszközök értékesítése, átváltása pénzeszközökre	112

2.3.3. A befektetett eszközök értékesítése	116
2.3.4. Összefoglalás	117
3. Külső finanszírozás	119
3.1. Külső adósságjellegű nem intézményes finanszírozási formák (Dr. Béza Dániel)	119
3.1.1. Tagi vagy tulajdonosi kölcsön	120
3.1.2. Családi, baráti kölcsön	121
3.1.3. Szállítói hitel	121
3.1.4. Vevői előleg	124
3.1.5. Közraktárjegy	126
3.1.6. Kötvény	128
3.1.7. Csekk	130
3.1.8. Váltó	131
3.1.9. Összefoglalás	132
3.2. Külső adósságjellegű intézményes finanszírozás (Dr. Csubák Tibor Krisztián, Dr. Béza Dániel)	132
3.2.1. A kkv-szektor banki finanszírozása	132
3.2.2. A kisvállalkozások és a pénzügyi intézmények közötti viszonyt befolyásoló külső és belső tényezők	136
3.2.3. A banki hitelezés technikája	148
3.2.3.1. A hitelezés általános elvei	148
3.2.3.2. A hitelkérelem befogadása	151
3.2.3.3. Előszűrés	154
3.2.3.4. Hitelbírálat, döntés	155
3.2.3.5. Szerződéskötés, folyósítás, monitoring	164
3.2.3.6. Hogyan tudnak a kisvállalkozások a banki követelményeknek megfelelni?	165
3.2.3.6. Összefoglalás	167
3.2.4. Banki termékek és szolgáltatások (Dr. Csapó Krisztián)	168
3.2.4.1. A számlavezetés és a kapcsolódó szolgáltatások	168
3.2.4.2. A bankhitel fajtái	175
3.2.4.3. A devizaalapú hitelezés lehetőségei, kockázatai	180
3.2.4.4. Lízing	186
3.2.4.5. Faktoring	193
3.2.4.6. Egyéb banki szolgáltatások (forfetírozás, akkreditív, garancia, cash pool)	204
3.2.4.7. Összefoglalás	208

3.3. Külső, tőkejellegű finanszírozás (Dr. Csubák Tibor Krisztián, Dr. Szerb László)	210
3.3.1. Informális befektetők	213
3.3.2. Üzleti angyalok	219
3.3.3. Kockázati tőkések	225
3.3.4. Közösségi finanszírozás	233
3.3.5. Összefoglalás	236
3.4. Az állami szerepvállalás a kis- és középvállalkozói szektor finanszírozásában (Dr. Csapó Krisztián)	241
3.4.1. Az állami szerepvállalás indokai és elméleti háttere	241
3.4.2. A közvetlen állami szerepvállalás eszközei	247
3.4.2.1. Hitelezés	247
3.4.2.2. Faktoring	257
3.4.2.3. Garanciák	258
3.4.2.4. Tőkejuttatások	260
3.4.2.5. Vissza nem térítendő állami támogatások	236
3.4.3. Közvetett támogatások	264
3.4.3.1. Jogi háttér biztosítása a kkv-k finanszírozásához	264
3.4.3.2. Tájékoztatás, képzés, civil szervezetek támogatása	265
3.4.3.3. Adócsökkentés, közterhek mérséklése	266
3.4.3.4. Kockázati tőke-befektetést végrehajtó befektetők kockázatának és hozamelvárásának mérséklése	268
3.4.3.5. Az értékpapírpiacon támogatása	268
3.4.4. Az Európai Unió nyújtotta támogatások	269
3.4.4.1. Az EU-támogatások felhasználásának alapelvei	269
3.4.4.2. Az EU-támogatások új rendszere	270
3.4.4.3. JEREMIE: új pénzügyi eszköz kisvállalkozásoknak	272
3.4.5. Összefoglalás	274
4. A kisvállalkozások finanszírozásának speciális esetei	277
4.1. A vállalatok életciklusai és a finanszírozás kapcsolata (Dr. Szerb László)	277
4.1.1. Az életciklus-alapmodell	277
4.1.2. Az életciklusmodell alternatív alkalmazása: a kudarcútvonalak	282
4.1.3. Az életciklusmodell alternatív alkalmazása: a finanszírozási rés kialakulása	285
4.1.4. Összefoglalás	288

4.2. Az alapítás és az indulás finanszírozása (Dr. Béza Dániel)	290
4.2.1. Felkészülés a vállalkozásra – a vállalkozás előkészítése	290
4.2.2. Az előkészítési fázis lépései és finanszírozásuk	291
4.2.3. A tervezés	293
4.2.4. Az alapítás költségei	294
4.2.5. Az indulás költségei	298
4.2.6. Az alapítás és az indulás pénzügyi menedzselése	304
4.2.7. Összefoglalás	311
4.3. A gyorsan növekvő, gazella típusú vállalkozások finanszírozási sajátosságai (Dr. Csapó Krisztián)	312
4.3.1. Az indulás finanszírozása	313
4.3.2. A növekedés finanszírozása	318
4.3.3. A gyorsan növekvő vállalkozások szervezeti kihívásai	322
4.3.4. Összefoglalás	324
4.4. A válsághelyzetek pénzügyi menedzselése (Dr. Béza Dániel)	328
4.4.1. A válság kialakulása, a válság első jelei	328
4.4.2. A válságot előidéző okok	331
4.4.3. A válságkezelés lépései	333
4.4.4. A válságkezelési stratégia végrehajtása	337
4.4.5. A pénzügyi válság hatása a bankok finanszírozási politikájára és a vállalkozások reakciói	339
4.4.6. Összefoglalás	344
4.5. A kisvállalkozások kockázatainak kezelése (Dr. Farkas Szilveszter)	345
4.5.1. A kockázat fogalma és fő csoportjai	345
4.5.2. A kockázatok számítása	349
4.5.3. A kockázatok kezelésének gyakorlati módszerei	354
4.5.4. Biztosítások	358
4.5.5. Kockázatkalkulátor kis- és középvállalkozások számára	360
4.5.6. Összefoglalás	363
Esettanulmány	365

Előszó

Vállalkozni szeretnék: minden bizonnyal kevés ember van a Földön, akinek ez a gondolat nem fordul meg a fejében. Sokan megteszik, még többen nem. Sokaknak sikerül, de sajnós, nem kevésnek nem. A miértekre is sokféle válasz adható, elég csak a pénzre (tőkére), az ötletre (innováció), a környezeti tényezőkre (vállalkozóbarát környezet) stb. utalni. A felsorolást folytathatnánk, abból azonban egyvalami biztosan nem maradhat ki, a tudás.

Amely könyvet most az olvasó – legyen az a felsőoktatás hallgatója, kezdő, vagy már befutott vállalkozó, a váltás gondolatával kacérkodó közszolga – a kezében tart, és várhatóan el is olvas, ehhez a bizonyos tudáshoz, annak megszerzéséhez, elmélyítéséhez járul hozzá.

A kis- és középvállalkozások finanszírozása, amiről ezen 376 oldal szól, nem a tudomány elefántcsont-tornyában megalkotott elvont modellekben testet öltött gondolatkísérlet, hanem mindennapjaink velünk élő probléma- és tudáshalmaza. A társadalom és a nemzetgazdaság, az egyének és családok jelentős csoportjai, a foglalkoztatás és a multinacionális cégek működése (beszállítói rendszer), az állami és magánszféra, az államháztartás és a vállalkozói költségvetések külön-külön és együtt érintettjei, nyertesei és vesztesei a kis- és középvállalkozói (kkv) szektor sikereinek és kudarcainak, és hogy ezen sikerek, vagy kudarok milyen mértékűek az jelentős részben a finanszírozáson múlik. Megtalálja-e a vállalkozó az induláshoz, a felfutáshoz, majdan az esetleges bővüléshez szükséges forrást? Képes-e azt a fennmaradás és fejlődés érdekében működtetni? Netán megéri és megéri-e a „tisztessegi kiugrás” idejét és módozatait? Ezek és hasonlóak a stratégiai és operatív kérdések, amelyekre persze garantáltan jó válasz aligha adható, de hogy felmerüljenek és, hogy válaszolni akarjunk és merjünk, az nem megy a finanszírozás alapvető lehetőségeinek és módozatainak ismerete nélkül, de tegyük hozzá azok nélkül az „apróbb fogások” nélkül

sem, amelyek a mindennapi gyakorlat során kristályosodtak ki, váltak megfontolandó példakká.

Ezt az akaratot és a szükséges bátorságot megalapozó tudást nyújtja ez a könyv. És hogy mennyire a mának szól, elég, ha csak néhány címszavat emelünk ki: devizahitel, Széchenyi Kártya Program, kamattámogatásos hitelek, EU-pályázatok stb.

Félreértés ne essék, nem 2013 nyarának gazdasági heti-, vagy napilapjainak egyfajta böngészéséről van szó, sokkal inkább a mának és még inkább a jövőnek szóló, alapos hazai és nemzetközi szakirodalmi és adatbázis feldolgozáson, valamint a szerzők gyakorlati tapasztalatain nyugvó szakkönyvről, amelyet hasznosan forgathat a vállalkozói gondolattal foglalkozó bármely nemű, és korú személy! Többszerzős munkáról van szó, amelynek következtében egymás mellé kerülnek, kerülhetnek eltérő stílusok, a mondanivaló különböző tördelése, az elmélet és a gyakorlat más-más arányai. Az olvasó olykor-olykor hálás is lehet ezért, hiszen így kétségtelenül „megtörik” az óhatatlan monotonitás, egy-egy fejezettel új lap nyitható, új várakozás jelenik meg. Feltétlen előnye ennek a megoldásnak, hogy minden esetben a legjobb szakértőt lehetett hozzárendelni az egyes részekhez. A cél, az üzenet azonban egységes, mint ahogy az a használt kategóriarendszer is. Elengedhetetlenül szükséges ez olyan szakmai anyag esetében, amely egyik fontos küldetését tekintve tankönyvnek készült. Hallgatók számára, akiknek nemcsak megszerezni kell a tudást, de arról számot is kell adni. Ez utóbbit tehát nem csak a kategóriákat, ábrákat és táblázatokat tekintve egybeszerkesztett fejezetek, de az azok végén szereplő nagyon jó összefoglalások is segítik.

A könyv a **vállalkozások** tartalmi és méret szerinti definíciójával indít és hazai és EU-adatokra építve helyezi el azokat (mennyiségi és minőségi jellemzőiket) Európában és Magyarországon. Megismerkedünk az „**életforma- és az önmegvalósító**” vállalkozások fogalmával, mintegy a makro adatokból belépve az egyedi vállalati világba. Egész mondanivalójában a transzparens a jogi és piaci játékszabályokat betartó, de természetes módon profitorientált vállalkozásokról szól. Ez pedig nem megy másként, csakis a számvitel előírásainak a betartásával, a saját, vagy a többnyire könyvelői segítséggel megvalósított operatív adminisztráció, az azokra támaszkodó éves beszámoló dokumentumcsomagjának (mérleg, eredménykimutatás, kiegészítő mellékletek) precíz összeállításával. A könyvelést, az összegzéseket lehet kiszervezni. Az azokra épülő elemzéseket, a múltbeli és várható tendenciák átgondolását a vállalkozó nem bízhatja másra. Ezért kapott – rövi-

den – helyet a számvitelről, az éves beszámolóról, a legfontosabb gazdasági mutatókról szóló rész is ebben a munkában.

A **pénzügyi menedzselés alapjai** című fejezet elolvasása után remélhetőleg mindenki másnak hasonló lesz a véleménye: kár lett volna kihagyni. Az ugyanis egy több évtizedes tapasztalattal, banki és vállalkozói gyakorlat felvértezett szerző tudásátadása, tanácsözone. Nem véletlenül van olyan című alfejezet, mint pl. „A kisvállalkozások mindennapi pénzügyei”, vagy találhatunk szemléletes példákat az **alul-, illetve túlfinanszírozásról**. Egyszerű számpéldákkal világítja meg, hogy milyen következményei lehetnek az alulfinanszírozottságnak, vagy ellenkezőleg, hogy lehet a vagyon növekedésével párhuzamosan romló befektetett tőkehatékonyság (túlfinanszírozottság). E csapdák elkerülésére is kapunk sok-sok tanácsot.

Nagy teret szentel a könyv a **külső finanszírozásnak**. Leginkább itt jelennek meg olyan aktualitások, mint a devizahitelezés, a melyik bankot válasszam kérdésre adott válaszok, az állam szerepvállalásának, többek között a „piachelyettesítés” és a „piacfejlesztés” problematikája. Megint csak érdemes kiemelni, hogy a felsoroltaknál „földhöz ragadtabb” kérdések is terítékre kerülnek, hiszen a kisvállalkozások életében fontos szerepet játszhatnak olyan „nem intézményes finanszírozási források”, mint a tagi, vagy tulajdonosi kölcsön, családi, baráti kölcsön vagy éppen a szállítói hitel és vevői előleg. Döntően az agráriumban jelenhet meg a kevésbé ismert „közraktárjegy”. Legtöbbször azért mégiscsak a bankokkal kerülnek kapcsolatba a vállalkozások finanszírozási ügyekben. „Szeretik őket a bankok?” Ha igen, miért, ha nem, miért nem? De milyen banki szolgáltatásokról is van szó? Jó ezekről tudni, amihez szintén segítséget kapunk.

Természetesen nem csak hitelből élnek a vállalkozások. Főleg a jelentősebb vállalkozói tradíciókkal rendelkező országokban a külső tőkejellegű finanszírozásnak is komoly szerepe van. Ismert befektetői megoldások (üzleti angyalok, kockázati tőke) mellett itt is megjelennek a már a korábbi fejezetben „csak kölcsönadó” „informális befektetők” (család stb.), míg a másik oldalon talán a legújabb befektetői kör a „közösség”, az interneten valamilyen ötlet pénzügyi támogatására kisebb összegeket felajánló egyének sokasága (közösségi finanszírozás). Így „türemkedik be” az IT, mint technológia a vállalkozások finanszírozásába, így beszélhetünk és olvashatunk tőkealapú finanszírozási módok fejlődési ívéről a leghagyományosabb családi tőkebefektetéstől a legújabb közösségi finanszírozásig.

Természetesen, ahogy az már szóba került, az állam – a világ minden táján – segíti, támogatja a kkv-szekort. Itt nem szponzorálásról, mecenatúrát-

ról, hanem jól felfogott érdekekről és azok megjelenéséről van szó. Nem mindegy azonban, hogy hogyan érvényesül ezen folyamatban az igazságosság és a hatékonyság. Itt is érdemes odafigyelni a leírtakra éppúgy, mint az egyébként izgalmas, a fő mondanivalót jól kiegészítő zárófejezetekre. Külön is felhívom a figyelmet a kockázati menedzsment kérdéseinek taglalására, amely témának kisebb tradíciói vannak Magyarországon.

Aki tehát vállalkozni szeretne, ne habozzon, olvassa el ezt a könyvet! A hallgató, akinek esetleg kötelező olvasmány lesz, kedvet kaphat, a gyakorló vállalkozó pedig megerősítve érezheti korábbi helyes finanszírozási döntéseit, de még az is lehet, hogy újdonságokat fedez majd fel.

Mészáros Tamás
egyetemi tanár
rector emeritus

1. Kis-és középvállalkozások és finanszírozásuk elmélete

Nem is gondolná az ember, hogy az EU-ban a vállalkozások 99,8%-a tartozik a kis- és középvállalkozások közé, 92,1%-uk pedig kevesebb mint 10 főt foglalkoztató mikrovállalkozás (SBA-tájékoztató, Magyarország 2010/2011).

A kis- és középvállalkozások az EU legtöbb államában az ország nemzeti össztermékének több mint a felét adják (58,4%), azaz gazdasági súlyuk meghaladja a nagyvállalatokét.

A fenti adatok ellenére az oktatási rendszer hagyományosan a nagyvállalati alkalmazotti léthez készíti föl a hallgatókat, holott közülük várhatóan a döntő többség hosszú távon egy kisvállalkozás vezetőjeként, tulajdonosaként, vagy esetleg alkalmazottjaként fogja megtalálni megélhetésének forrását.

Könyvünkben mi sokszor a kisvállalkozás fogalmat használjuk, amit az indokol, hogy a törvényileg még középvállalkozásnak titulált vállalatok jó része ugyanolyan módon menedzseli pénzügyeit, mint egy nagyvállalkozás. Ebben a fejezetben szeretnénk érzékeltetni, hogy miben különbözik egy kisvállalkozás pénzügyi menedzsment szempontjából egy nagyvállalkozástól, mennyivel korlátozottabbak a lehetőségeik, és miként ellensúlyozhatják méretükből adódó hátrányaikat.

Jelen fejezet további célja, hogy ismertesse azokat az elméleteket, amelyek mind a nagy, mind a kisvállalkozások finanszírozási döntéseire magyarázatot adnak.

A következő alfejezet bepillantást ad a kis- és középvállalkozások gazdaságban betöltött szerepébe és pénzügyi sajátosságaiba.

1.1. Kis- és középvállalkozások stratégiai és pénzügyi sajátosságai

1.1.1. Kis- és középvállalkozások fogalma

A könyv a kisvállalkozásokról szól, ezért célszerű tisztázni, hogy pontosan milyen vállalkozások tekinthetők a könyv témájának.

Magyarországon a **2004. évi XXXIV. törvény** meghatározza a kis- és középvállalkozások (továbbiakban kkv) fogalmát. Ezen törvényi definíció azért jelentős egy vállalkozás szempontjából, mert csak a törvénynek megfelelő vállalkozások jogosultak igénybe venni a kkv-k számára az állam által biztosított adókedvezményeket, és egyéb állami támogatásokat. A törvény a kis- és középvállalkozásokat a következőképpen csoportosítja:

1.1. táblázat

	Mikrovállalkozás	Kisvállalkozás	Középvállalkozás
Maximális létszám (átlagos állományi létszám)	10 fő	50 fő	250 fő
Maximális árbevétel 2005. január 1-jétől	2 millió € 600 millió Ft ¹	10 millió € 3 milliárd Ft	25 millió € 15 milliárd Ft
Maximális mérlegfőösszeg 2005. január 1-jétől	2 millió € 600 millió Ft	10 millió € 3 milliárd Ft	43 millió € 12,9 milliárd Ft
Függetlenség	A konszolidált éves beszámoló szerint is teljesíteni kell a kkv kritériumokat. Nem lehet sem nagyvállalatnak, sem államnak, önkormányzatnak 25%-nál nagyobb részesedése a társaságban.		

A méretkategóriába sorolás szempontjából a létszámkritériumot, legálább az egyik pénzügyi mutatót és a függetlenségi kritériumot teljesíteni kell ahhoz, hogy egy kisvállalkozásnak minősülhessen egy adott vállalkozás. A függetlenségi kritérium szempontjából fontos a konszolidált éves beszámoló fogalma, amelyet akkor kell elkészíteni, amennyiben a társaságnak 25%-nál nagyobb részesedése van másik társaságokban, vagy a társaság tulajdonosi körében 25%-nál nagyobb részesedése van más társaságnak vagy az államnak, önkormányzatnak.

¹ 300 Ft-os euróárfolyammal számolva. A törvény euróban adja meg az értékhatárokat.

A törvény szerinti méretkategóriába sorolást gazdasági társaságok esetében az utolsó éves beszámoló, kapcsolódó vállalkozások esetében a konszolidált éves beszámoló adatai alapján kell elvégezni, míg újonnan alapított vállalkozások esetében a vállalkozás által előzetesen megbecsült adatok alapján történik a kategorizálás. Az egyéni vállalkozásokat az adóbevallásban bevallott átlagos állományi létszám alapján kell a megfelelő kategóriába besorolni.

A könyv szóhasználatában „kisvállalkozásokat” említ, ami a törvényi kkv-definíciónál szűkebb vállalati körre irányul: magába foglalja azokat a mikro-, kis- és középvállalkozásokat, amelyek méretüket tekintve jelentősen elmaradnak a nagyvállalkozásoktól, és pénzügyi döntéseik meghozatalakor nem rendelkeznek olyan lehetőségekkel és alkupozícióval, mint a nagyvállalatok. Egy 13 milliárd Ft árbevételű – a törvény által kis- és középvállalkozásnak minősülő – vállalkozás Magyarországon pénzügyi lehetőségeit tekintve inkább tekinthető nagyvállalkozásnak, mint a könyv célcsoportját képező „kisvállalkozásnak”. A könyv későbbi fejezetei bőven kifejtik, hogy milyen különbségek vannak a nagyvállalkozások és a „kisvállalkozások” pénzügyi lehetőségei között.

1.1.2. A kis és középvállalkozások száma, jogi formáik, gazdasági súlyuk

A következőkben röviden összefoglaljuk a magyar kis- és középvállalati szektor számával, gazdasági és társadalmi súlyával kapcsolatos legfontosabb információkat, hogy érzékeltessük az érintett vállalati kör nagyságrendjét.

Magyarországban 2009-ben közel 1,1 millió regisztrált vállalkozás volt, azonban csak 63%-uk, mintegy 690 ezer vállalkozás *folytatott tényleges gazdasági tevékenységet* (KSH, 2011). A működő vállalkozások száma az ország lakosságához viszonyítva eléri a 7%-ot, ami jóval magasabb, mint az EU 5%-os aránya.

Magyarországon a vállalkozások 95,4%-a mikrovállalkozás, döntő többségük (valamennyi vállalkozás kétharmada) alkalmazott nélküli. A vállalkozások 3,8%-a kisvállalkozás, 0,7%-uk középvállalkozás, és mindössze 0,1%-uk nagyvállalkozás.

A gazdaságilag aktív vállalkozások közel 45,6%-a egyéni vállalkozó.² Az egyéni vállalkozók magas számát, illetve ezen vállalkozási forma széles körű elterjedtségét adózási és gazdaságtörténeti okokkal lehet magyarázni:

2 2009. évi CXV. törvény az egyéni vállalkozóról és az egyéni cégről

- A rendszerváltást követően az állami nagyvállalatok vagy tönkrementek és megszűntek, vagy privatizáció mellett jelentős létszámleépítéssel biztosították további versenyképességüket. Ezen változások következtében sokan veszítették el állásukat, és kényszerültek arra, hogy egyéni vállalkozóként saját maguknak megélhetést biztosítsanak. Ezt a folyamatot erősítette az elbocsátások során juttatott végkielégítés, illetve a munkanélkülieket támogató rendszer.
- Az egyéni vállalkozás létrehozása a legolcsóbb vállalkozási forma, továbbá minimális tőkekövetelmények sincsenek előírva, ugyanakkor az egyéni vállalkozás kötelezettségeiért a vállalkozó a magánvagyonának terhéig korlátlanul felel.
- A munkabéreket nemzetközi viszonylatban is magas adó- és járulékfizetési kötelezettség terheli. Számos munkáltató számára jelent sokkal rugalmasabb és olcsóbb megoldást, ha az alkalmazottakat egyéni vállalkozóként foglalkoztatják. Sok egyéni vállalkozó „*de jure*” vállalkozó, „*de facto*” alkalmazott (Czakó – Kuczi – Lengyel – Vajda, 1995).

A társasági törvény hatálya alá tartozó jogi formák közül a kft. és a bt. a legnépszerűbb: 32,2% és 20%-os arányt képviselnek a működő vállalkozások között.³ Az utóbbi hét évben a jogi formák között a kft. népszerűsége jelentősen növekedett (+50% 2005 óta), ami az időközben csökkentett tőkekövetelménynek, a korlátolt felelősségnek és az egyéni vállalkozáshoz képest jobb költségelszámolási viszonyoknak köszönhető.

A kis- és középvállalkozások számának létszám és jogi forma szerinti megoszlását a következő táblázat mutatja:

1.2. táblázat

Darabszám 2009-ben	Létszám-kategória			Összesen
	1–9 fő Mikrovállalkozás	10–49 fő Kisvállalkozás	50–249 fő Középvállalkozás	
Összesen	657 102	26 278	4 746	688 126
Egyéni vállalkozás	312 402	1 452	33	313 887
Kft.	197 121	21 048	3 609	221 778
Bt.	134 992	2 064	70	137 126
Nyrt. vagy zrt.	1 654	1 007	821	3 482
Egyéb	10 933	707	213	11 853

Forrás: A kis- és középvállalkozások helyzete a régiókban, KSH 2011. szeptember, saját szerkesztés

3 <http://portal.ksh.hu/pls/ksh/docs/hun/xftp/gyor/gaz/gaz20412.pdf>

A kis- és középvállalkozások gazdaságpolitikai és szociálpolitikai jelentősége világszerte többek között a foglalkoztatottságban betöltött szerepük-ből adódik. A kkv-k összfoglalkoztatottságban betöltött részesedése 2010-ben meghaladta a 71%-ot, ami még magasabb, mint az EU-27-ek 66,9%-os részesedése (SBA, 2011). Az EU-27-hez képest különösen magas Magyarországon a mikrovállalkozások foglalkoztatásban betöltött részesedése (35,5%, szemben az EU 29,8%-ával).

A kkv-k gazdasági súlya jelentősen elmarad a foglalkoztatásban betöltött szerepüktől, ugyanis a vállalati szektor által előállított bruttó hozzáadott érték 54,6%-át állítják elő úgy, hogy közben több mint kétszer annyi embert foglalkoztatnak, mint a nagyvállalatok. A magyar mikrovállalkozások hatékonyság terén különösen el vannak maradva az EU-27-ek átlagától, mert míg a foglalkoztatottságban magasabb a részarányuk, addig a hozzáadott érték előállításában csak 17,8% a részesedésük szemben az EU-27-ek 21,6% részesedésével. A következő táblázat összefoglalja a magyar kkv-k foglalkoztatottságban és hozzáadott érték előállításában betöltött szerepét.

1.3. táblázat

	Foglalkoztatottság			Hozzáadott érték		
	Magyarország		EU-27	Magyarország		EU-27
	Darabszám	Arány	Arány	Milliárd EUR	Arány	Arány
Mikrovállalkozás	917 258	35,6%	29,80%	8	17,8%	21,60%
Kisvállalkozás	500 905	19,4%	20,40%	7	15,6%	18,90%
Középvállalkozás	430 770	16,7%	16,80%	9	20,0%	17,90%
Kkv-k összesen	1 848 933	71,7%	66,90%	25	55,6%	58,40%
Nagyvállalkozás	730 334	28,3%	33,10%	21	46,7%	41,60%
Összesen	2 579 267	100,0%	100,00%	45	100,0%	100,00%

Forrás: SBA-tájékoztató, Magyarország 2010/2011 EC DG Enterprise and Industry

A magyar gazdaság jelenleg „duális” szerkezetű: az egyik oldalon megtalálható a legfejlettebb technikát, know-how-t képviselő hazai és multinacionális nagyvállalati szektor, amely beilleszkedett a nemzetközi kereskedelem és munkamegosztás rendszerébe, a másik oldalon pedig megtalálhatók a kis- és középvállalkozások százezrei, amelyek tökeellátottsága, technológiája messze elmarad attól, hogy hatékonyan bekapcsolódhassanak a nemzetközi és hazai gazdasági vérkeringésbe (Csubák, 2003).

A kis- és középvállalkozások növekedési célok, innovációs attitűd, kockázatvállalási hajlandóság, szervezetfejlesztési és irányítási, valamint fi-

nanszírozási szokások tekintetében két, viszonylag homogén – egymástól azonban határozottan elkülöníthető – stratégiai típusba sorolhatóak:

- A kkv-k döntő többsége (több mint 97%-uk) olyan stratégiát folytat, amelynek célja a szűk tulajdonosi körből álló csoport, sokszor a család, mindennapi megélhetésének a biztosítása; ez az úgynevezett „*életforma*”-stratégia.
- A kkv-k nagyon szűk körének (kevesebb mint 3%-uk) stratégiája az alapítók önmegvalósítási céljainak elérésére törekszik; ezek az úgynevezett „önmegvalósító” vállalkozások.

A továbbiakban ezen fejezet bemutatja mindkét stratégiatípust és a belőlük levezethető pénzügyi-finanszírozási jellemzőket.

1.1.3. Az „*életforma*”-vállalkozások stratégiája

Tulajdonosi kör, az alapítók motivációja

A mikro- és kisvállalkozások döntő többségét (kb. 97%-át) olyan magánszemélyek alapítják, akiknek az az elsődleges céljuk, *hogy saját szaktudásukat és munkaerejüket hasznosítsák* a saját családjuk megélhetése érdekében.

Számukra *a vállalkozás az alkalmazotti lét alternatívája*, amelyet alapvetően az alábbi okok miatt részesítenek előnyben (Vecsenyi, 1999):

- **Függetlenség érzése:** nincsen főnök, nincsen szervezeti hierarchia. A vállalkozó maga osztja be az idejét, és önmagának tartozik elszámolással.
- **Közvetlen sikerélmény:** egy vállalkozó nem „egy csavar a gépezetben”, hanem közvetlenül komplexen kielégít ügyféligényeket. A vállalkozó kézben tartja az üzleti folyamatokat, és közvetlenül látja tevékenysége eredményét. Ez olyan sikerélmény, amelyet ritkán lehet egy nagyvállalati hierarchiában átélni.
- **Magasabb jövedelem ígérete:** a legtöbb vállalkozó magasabb jövedelemre szeretne szert tenni, mint alkalmazottként, tekintettel arra, hogy sokkal sokrétűbb (szakmai munka + vállalatvezetés) és kockázatosabb tevékenységet végez, mint egy alkalmazott.
- **Teljesítményfüggő jövedelem:** vállalkozóként teljesítményfüggő a jövedelem, azaz sikeres tevékenység esetén megvan az extrajövedelem megszerzésének lehetősége, amely lehetőség a legtöbb alkalmazott számára elmarad.

- **Vállalkozási kényszer:** számos magánszemély azért kénytelen vállalkozást alapítani, mert nem képes alkalmazottként elhelyezkedni. Empirikus megfigyelések egyértelműen alátámasztják, hogy Magyarországon a 45 év feletti munkavállalókat hátrányosan megkülönböztetik a munkaerőpiacon, így ők munkanélkülüként kénytelenek sokszor vállalkozásba fogni.

Azokat a mikro- és kisvállalkozásokat, amelyek működésének célja az alapító tulajdonosok szakismeretének hasznosítása, „életforma”-kisvállalkozásnak nevezzük. Ilyen vállalkozás pl. a fodrász, a kőműves vagy a sarki fűszeres.

Tevékenységi kör

Egy kisvállalkozásnak esélye sincs felvenni a versenyt egy nagyvállalattal ugyanazon a piacon ugyanazzal a tevékenységi körrel. Olyan ágazatban, olyan tevékenységet végeznek, amely nem kelti fel a nagyvállalat érdeklődését, amelyben az optimális üzemméret a kisebb üzemméret (Csubák – Szijjártó, 2011).

A választott tevékenységi körnek az alábbi feltételeknek kell megfelelnie:

- **Alacsony finanszírozási igény:** az alapító(k) korlátozott anyagi lehetőségekkel rendelkeznek.
- **Az alapító tulajdonos szakértelmén alapul:** az alapító csak olyan vállalkozásba mer fogni, amelynek szakmai alapjaival rendelkezik.
- **Lokálisan azonosítható keresletet elégít ki:** az alapító logisztikai lehetőségei korlátozottak, jellemzően egy földrajzilag jól körülhatárolható terület igényeit képesek csak kielégíteni.

2009-ben Magyarországon a kis- és középvállalkozások egyötöde a kereskedelem és járműjavítás, 16%-uk a tudományos és műszaki tevékenység gazdasági ágakba tartozott. Ezen ágazatok mellett még az ipar és az építőipar területe meghatározó, a szervezetek 18%-a végzett ilyen jellegű tevékenységeket. A kkv-k jelentős hányada sorolódott még az adminisztratív és az egyéb szolgáltatás, az információs, kommunikációs, turisztikai, logisztikai és az ingatlanügyletekkel foglalkozó ágazatokba. A következő táblázat a működő kis- és középvállalkozások ágazati megoszlását mutatja:

KKV-k iparág szerinti megoszlása 2011-ben

Gazdasági ág	Összes kkv	1–9 fő Mikrovállal- kozás	10–49 fő Kisvállalkozás	50–249 fő Középvállal- kozás
Kereskedelem, járműjavítás	20,20%	20,00%	25,40%	16,60%
Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység	15,60%	16,10%	6,10%	3,30%
Építőipar	9,80%	9,80%	12,00%	6,70%
Ipar	7,90%	7,10%	22,70%	39,60%
Adminisztratív, szolgáltatást támogató tevékenység	5,50%	5,50%	5,50%	8,30%
Egyéb szolgáltatás	5,30%	5,50%	1,00%	1,20%
Információ, kommunikáció	4,90%	4,90%	3,20%	2,90%
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	4,70%	4,60%	6,90%	3,50%
Ingatlanügyletek	4,50%	4,60%	2,90%	1,60%
Szállítás, raktározás	4,50%	4,40%	5,50%	4,60%
Többi ágazat	17,10%	17,50%	8,80%	11,70%
Összesen	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Forrás: A kis- és középvállalkozások helyzete a régiókban, KSH 2011. szeptember

A statisztikák egyértelműen alátámasztják, hogy a munkaerő-intenzív ágazatokban – mint a kereskedelem, gazdasági és műszaki szolgáltatások, járműjavítás, építőipar – a kisvállalati forma az optimális üzemméret, így ezen ágazatokban a kkv-szektor játssza a legjelentősebb szerepet (Vecsenyi, 1999).

A tevékenységi körre vonatkozó feltételek alapján az „életforma”-vállalkozások a szolgáltató szektorban működnek, és alapvetően egyedi, helyi szinten jelentkező igények kielégítésére szakosodtak. (Pl. kiskereskedő, fodrász, burkoló, autószerelő, ingatlanközvetítő.)

Versenyhelyzet, alkupozió

A legtöbb „életforma”-stratégiát folytató kkv tevékenysége nem tőkeintenzív, így viszonylag könnyen jelenhetnek meg új vetélytársak a piacon. Ezen fenyegetés ellen egy kkv nem tud tőkekorláttal vagy jogszabályokkal védekezni (nem képes lobbizni a törvényhozásban), hanem a szaktudá-

sával, helyismeretével, szolgáltatásainak egyediségével tudja megnehezíteni a piacra újonnan belépők helyzetét (Burns, 2001).

Egy nagyvállalatnak jóval kevesebb versenytárral kell megküzdenie, mint egy kisvállalatnak. Elég egy kőműves kisiparosra gondolnunk, akinek több ezer versenytársa van Budapesten, míg egy olajipari nagyvállalatnak világviszonylatban is csupán néhány közvetlen konkurens vállalattal kell szembenéznie.

Egy *kkv* jellemzően gyenge alkuerővel rendelkezik mind a szállítókkal, mind a vevőkkel szemben. A hasonló terméket, szolgáltatást kínáló *kkv*-k sokasága közötti verseny egyértelműen erősíti a vevők alkupozícióját. Ez a reláció különösen szembetűnő a nagyvállalat–kisvállalat kapcsolatban. A nagyvállalatok, mint vevők kitűnő alkupozícióval rendelkeznek a nekik szállító *kkv*-kkal szemben, amelyet árengedmények és hosszú fizetési határidő, valamint ingyenes többletszolgáltatások formájában realizálnak.

Egy *kkv* – mint vevő – az esetek többségében nem rendelkezik jó alkupozícióval a beszállítókkal szemben sem, tekintettel arra, hogy méretéből kifolyólag nem rendel sok terméket/szolgáltatást, így ügyfélként sem válhat kiemelt jelentőségűvé. Ez a helyzet különösen erősen érvényesül a nagyvállalati szállítókkal szemben, ahol egy *kkv* *kénytelen elfogadni az eladó nagyvállalat értékesítési feltételeit*: elég csak arra gondolni, hogy egy telefonársasággal vagy az elektromos művekkel szemben mennyire csekély esélye van arra a *kkv*-nak, hogy módosítsa az eladó szerződéses feltételeit.

A *kkv*-k jellemzően gyenge alkupozíciója a vevőkkel és szállítókkal szemben *sérülékennyé teszi őket*, ugyanis a vevői vagy a beszállítói feltételek kedvezőtlen módosulása ellen csekély mértékben tudnak védekezni, így lényegesen kockázatosabb a működésük és a jövedelmezőségük, mint a nagyvállalkozásoké (Csubák, 2003).

Stratégiai cél

Az „életforma” kisvállalkozások alapítói jellemzően nem szoktak formális stratégiát készíteni, ösztönösen végiggondolják a stratégia kiindulópontjait, a célt és a hozzá vezető utat. (Kinek és mit adjunk el? Hogyan? Mire támaszkodhatunk?)

Egy „életforma”-vállalkozás alapítójának a *legfőbb célja az életben maradás* és a személyes egzisztencia fenntartásához szükséges jövedelmek megtermelése. A talpon maradás nem kis kihívás számukra, ezért, amennyi-

re csak lehetséges, kerülnek a kockázatokat. *Konzervatív finanszírozási politikát folytatnak* alacsony finanszírozási tőkeáttétel mellett, kizárólag akkor vágnak bele egy beruházásába, ha biztosak annak sikerében.

Nem elsődleges cél a vállalkozás növekedése, *a kockázattal járó növekedési lehetőségeket és módszereket inkább elkerülik*. Idegenkednek a stratégiai szövetségektől, és elutasítják a vállalatfelvevásárlásokat és fúziókat, mint növekedési módszereket. A vállalkozás növekedése csak olyan mértékben fontos az alapítók számára, amíg az nem hordoz többletkockázat sem pénzügyi, sem irányítási és szervezeti szempontból. Sok „életforma”-vállalkozás esetén az alapító-vezető(k) csak akkora méretű vállalkozással akarnak rendelkezni, amelyet még át tudnak tekinteni, és kézben tudnak tartani (Csubák – Szijjártó, 2011).

Az életben maradás mellett a társasággal kapcsolatos további fő cél a függetlenség megőrzése, ezért inkább nem élnek a külső tőkebefektetők pénzforrásaival, tekintettel a függetlenség csorbulására.

1.1.4. Az „életforma”-vállalkozások pénzügyi sajátosságai

Alacsony tőkeellátottság

A kis- és középvállalkozásokra a világon mindenütt jellemző, hogy a pénzügyi erőforrásokkal való ellátottságuk meglehetősen rossz.

Az „életforma”-kkv-k a pénzügyi források bevonása terén komoly hátrányban vannak a nagyvállalatokhoz képest. Ennek a következő közgazdasági okai vannak:

- Minden vállalkozás pénzügyi erőforrásainak az alapját a tulajdonosok vagyona biztosítja. Az ő tőkeemelésük, illetve az ő kölcsöneik az első számú források. Az előző alfejezetből megtudhattuk, hogy a kisvállalkozások tulajdonosi köre viszonylag szűk, így a pénzügyi forrást biztosító vagyontömeg mértéke is korlátozott (Béza – Csubák, 2005).
- A pénzügyi forrás szerzésének vannak tranzakciós költségei, amelyek mértéke rugalmatlan az igényelt összeg tekintetében, így minél alacsonyabb összegű forráshoz szeretne egy vállalkozás hozzájutni, annál magasabbak fajlagosan a tranzakciós költségek, azaz annál kedvezőtlenebb feltételek mellett juthat hozzá forrásokhoz.
- Jóval magasabb az üzemgazdasági kockázatuk, mint a nagyvállalkozásoknak.