



EVOLÚCIÓ
MEGÚJULÓ VÁLLALKOZÁSOK
PROGRAMJA

Vállalkozások fejlesztéseinek finanszírozása

A MAGYAR KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK FEJLESZTÉSI CÉLÚ KÜLSŐ FINANSZÍROZÁSÁNAK NEHÉZSÉGEI

Kutatási jelentés-Összkep Elemző Kft.

2021. december



SZÉCHENYI 2020

Európai Unió
Európai Regionális
Fejlesztési Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE



Tartalom

Bevezetés.....	3
Vezetői összefoglaló	5
1. A hazai kkv-k fejlesztési finanszírozásának összetétele	8
2. A hazai külső fejlesztési finanszírozás piaci egyensúlyának vizsgálata.....	9
Keresleti oldal	10
Kínálati oldal	15
A kkv fejlesztések finanszírozásának piaci egyensúlya.....	20
3. A finanszírozók számára megfogalmazható tanulságok.....	22
4. A vállalkozások számára releváns információk	29
A Kutatás lehetséges további irányai:	36



Bevezetés

A magyar mikro-, kis- és középvállalkozások fejlesztéseinek akadálymentesítése a magyar gazdaság hatékonyságnövelésének egyik kulcskérdése. A kkv szektor beruházásainak teljesítményértéke az elmúlt években folyamatosan nőtt, ezzel pedig öröndetesen együtt járt a különböző külső forrásokból származó finanszírozások bővülése is. A hazai vállalkozások hitelállományának a GDP-hez viszonyított mértéke (pénzügyi közvetítés aránya), más V4 országokhoz hasonlóan, ugyanakkor még jelentősen elmarad az eurozóna országaiban tapasztalt mértéktől. Feltételezésünk szerint a kkv-k külső fejlesztési finanszírozáshoz jutását jelenleg is számos nehézség terheli.

A problémák feltárására indítottuk el 2021 szeptemberében jelen Kutatási Jelentés alapját szolgáló kutatást. Célunk az volt, hogy **újszerű, ugyanakkor releváns információkat gyűjtsünk össze a magyar kis- és középvállalkozások fejlesztést szolgáló külső finanszírozásainak fontosabb elemeiről**. Reményeink szerint a kutatás eredményei a banki termékfejlesztők, a vállalkozások, vállalkozásokkal foglalkozó szakemberek számára is fontos, hiteles állításokat fogalmazhatnak meg.

Kutatási kérdéseink az alábbiak voltak:

- 1. A kkv-k jellemzően hogyan finanszírozzák fejlesztéseiket, előre lépéseiket? Milyen tipikus kkv szegmensek és fejlesztési célok különböztethetők meg, és hogyan jelennek meg ezek a különbségek a finanszírozásban?**
- 2. Mik a külső finanszírozók fő kockázati szempontjai és eljárási jellegzetességei az egyes fejlesztési célokkal és vállalkozói szegmensekkel kapcsolatban?**
- 3. A különféle külső forrásokból bevont finanszírozások során milyen kockázatok merülnek fel a vállalkozások számára? Milyen eszközökkel mérséklük, fedezik ezeket a vállalkozások? Milyen feltételrendszer lenne vállalkozói szempontból ideális a hitelszerződésekben?**

A finanszírozók számára szeretnénk bemutatni, hogy a banki követelményekhez való igazodás milyen alkalmazkodást kíván meg a különböző típusú vállalkozásoktól. Az eljárások során hol merülnek fel feszültségek a vállalkozók részéről, hol lehetne a hitelbírálati, kockázatkezelési rendszereken úgy változtatni, hogy az a megtérülő finanszírozás körét bővítse.

A vállalkozások számára fontos lehet, hogy néhány tipikus növekedési cél finanszírozásában, a bankokkal és más finanszírozókkal való együttműködés során, milyen tényezők tágíthatják érdemben a stratégiai mozgásterüket. A szokásos banki követelmények mellett milyen további tényezők bizonyulhatnak fontosnak a hiteldöntés során.



A Kutatás keretében 11 mélyinterjú lefolytatására és feldolgozására került sor. Ezek közül 4 banki finanszírozóval, 1 vállalkozásokat is hitelező pénzügyi vállalkozással, 1 vállalkozói hitelekkel foglalkozó hitelközvetítővel, 1 magánbefektetővel, valamint 4 kis- és középvállalati méretű, fejlesztéseiket gyakran külső forrásokból finanszírozó vállalkozóval zajlott. Az interjúk strukturáltan indultak, de az interjúalanyok egyéni helyzete és speciális ismeretei különböző irányokba térítették el a helyzetkép megismerését. Az interjúalanyok kiválasztása személyes ismeretségek vagy ajánlások alapján történt. Tapasztalatunk szerint, a finanszírozási információk meglehetősen bizalmasnak számítanak, ezért az őszinte, részletekbe menő beszélgetésekhez szükség volt a személyes kapcsolatokra.

Az eredményeket tartalmazó Kutatási Jelentésben négy téma alapján dolgoztuk föl az információkat:

- 1. A hazai kkv-k fejlesztési finanszírozásának összetétele**
- 2. A hazai külső fejlesztési finanszírozás piaci egyensúlyának vizsgálata**
- 3. A finanszírozók számára megfogalmazható tanulságok**
- 4. A vállalkozások számára releváns információk**

A kutatás fontosabb következtetéseit számozott tételmondatokban emeltük ki. A tételmondatokat adatokkal vagy a mélyinterjúkból vett idézetekkel támasztjuk alá.



Vezetői összefoglaló

A magyar mikro-, kis- és középvállalkozások fejlesztéseinek akadálymentesítése a magyar gazdaság hatékonyságnövelésének egyik kulcskérdése. A magyarországi kkv-k beruházásainak teljesítményértéke 2014 óta, külső finanszírozása 2016 óta látványosan bővül. A bővülést a Covid járvány sem tudta visszavetni. A növekedés ellenére a mikro-, kis- és középvállalkozói szektorba tartozó vállalkozások hitelállományának a GDP-hez viszonyított mértéke (pénzügyi közvetítés aránya), más V4 országokhoz hasonlóan, még jelentősen elmarad az eurozóna országaiban tapasztalt mértéktől. Feltételezésünk szerint a kkv-k külső fejlesztési finanszírozáshoz jutását jelenleg is számos nehézség terheli.

A problémák feltárására indítottuk el 2021 szeptemberében jelen Kutatási Jelentés alapját szolgáló kutatást. Célunk az volt, hogy **újszerű, ugyanakkor releváns információkat gyűjtsünk össze a magyar kis- és középvállalkozások fejlesztést szolgáló külső finanszírozásainak fontosabb elemeiről.**

Kutatási kérdéseink az alábbiak voltak:

- 1. A kkv-k jellemzően hogyan finanszírozzák fejlesztéseiket, előre lépéseiket? Milyen tipikus kkv szegmensek és fejlesztési célok különböztethetők meg, és hogyan jelennek meg ezek a különbségek a finanszírozásban?**
- 2. Mik a külső finanszírozók fő kockázati szempontjai és eljárási jellegzetességei az egyes fejlesztési célokkal és vállalkozói szegmensekkel kapcsolatban?**
- 3. A különféle külső forrásból történő finanszírozások során milyen kockázatok merülnek fel a vállalkozások számára? Milyen eszközökkel mérséklük, fedezik ezeket a vállalkozások? Milyen feltételrendszer lenne vállalkozói szempontból ideális a hitelszerződésekben?**

A Kutatási Jelentésben eredményeinket az alábbi négy téma alapján foglaljuk össze.

1. A hazai kkv-k fejlesztési finanszírozásának összetétele

A magyarországi kkv-k beruházásainak teljesítményértéke az elmúlt években folyamatosan nőtt, és ezzel örvendetesen együtt járt a különböző külső forrásokból származó finanszírozások bővülése is. Ugyanakkor a külső finanszírozás aránya a dinamikus bővülő években sem tudott kilépni az 50-60% közötti sávból.

2. A hazai külső fejlesztési finanszírozás piaci egyensúlyának vizsgálata

A kkv-k beruházási hitelezése folyamatosan bővül, de a felmérések szerint, a növekedésnek komoly akadályai vannak. **A keresletoldali felmérések szerint, a magyarországi kkv-k**



fejlesztéseik finanszírozásához ritkán vesznek igénybe fejlesztési célú banki hitelt. A lehetséges okok között a felmérések és az interjúk az elegendő belső források rendelkezésre állását, a hitelekkel szembeni bizalmatlanságot és a hitelbírálati eljárások lassúságát említik.

Nehéz megmondani, hogy a jelenlegi piaci és támogatási környezetben a magyarországi kkv-k működésének és fejlesztéseinek finanszírozásában a külső források milyen arányú igénybevétele lenne arányos a vállalkozások üzleti erejéhez és fejlesztési igényeihez. Mivel azonban a kkv hitelek/GDP arány a V4 országokban messze alatta marad a hasonló méretű euró-zóna tagállamok értékének, sőt a magyar adat a V4-eken belül sem számít erősnek, feltételezhető, hogy **gazdaság szerkezeti alapon lenne tér a kkv hitelezés további bővülésére.**

Bár a felmérések és az adatok a kkv hitelezés piacán enyhe feszültségekre utaló jeleket is mutatnak, kutatásunkban megkérdezett finanszírozói és vállalkozói szereplők egyetértettek abban, hogy **a jelenlegi hazai piacon megalapozott tervekkel meglehetősen könnyű fejlesztési finanszírozáshoz jutni.**

3. A finanszírozók számára megfogalmazható tanulságok

Ahol egy hitelintézet mérete és ügyfélstruktúrája ezt gazdaságossá teszi, a mikro- és kisvállalati kört a bankok egyszerűsített standard, „dobozos” termékekkel szolgálják ki, míg a közép- és nagyvállaltok hitelezése egyedi eljárás keretében történik. **A dobozos termékek azonban sok területen nem szolgálják ki megfelelően a vállalkozók fejlesztési finanszírozási igényeit.** Ilyen területek az immateriális javak (pl. szoftver, know-how, szellemi tulajdon, adatbázis, stb.) vásárlása, bizonyos esetekben a digitalizáció, az üzletrész- és cégvásárlás, valamint a generációváltás. Sem a dobozos, sem az egyedi eljárásban nem szívesen finanszírozzák a bankok a frissen alakult, vagy problémába került, de hitelezhető vállalkozásokat, és az alacsonyabb árbevétellel, de magas tőkeigénnyel, azaz lassú megtérüléssel működő tevékenységeket (pl. ingatlan bérbeadása, airbnb üzemeltetés).

A projekthitelezési szemlélet (azaz a beruházás várható hatásainak figyelembevétele) a standard eljárásban nem, csak az egyedi elbírálásban érvényesül. **A múltbeli számokra való alapozás a gyorsabban növekvő beruházási projektek egy részét nem engedi be a dobozos eljárás rendszerébe.**

A dobozos termékek rugalmatlansága a fedezetek kockázathoz igazításánál és a hitelszerződések esetleges felülvizsgálatánál is problémát jelent.

Vállalati interjúalanyaink hitelfelvételük sikeressége szempontjából az üzleti projektjükre szabott, színvonalas, egyedi ügyfélkezelést tartják a legfontosabbnak. Noha a bankok eljárásai a kockázatkezelési szabályok miatt eléggé kötöttek és hasonlóak, a vállalkozások szerint mégis nagy különbségek mutatkoznak a rugalmasságban és a megoldásorientált hozzáállásban egyes bankok, sőt akár egyes banki ügyintézők között is. Feltételezhető, hogy az egyedi bírálat és a projektszerű kockázatkezelés a problémásnak minősített dobozos ügyfelek egy részét behozná a hitelezhető ügyletek körébe. Kérdés, hogy a banki digitalizáció,



a big data-ra alapuló kockázatkezelés, a szélesebb körű adatbázisok, a fejlődő CRM rendszerek el tudják-e ebbe az irányba mozdítani a banki kockázatkezelést.

A cégek és a bankok is egyetértettek abban, hogy **a válság előtti gyors növekedési időszakban, illetve a válság alatt, a monetáris szigorítások elindításáig tartó időszakban, a hitelfelvevő kkv-k nem voltak kamatérzékenyek.**

4. A vállalkozások számára releváns információk

Az általános és speciális beruházási célok és hitelfelvevői élethelyzetek szinte mindegyikére létezik használható finanszírozási csatorna, de a speciális esetekben a kkv-knak nehéz megtalálni azokat. Mélyinterjúink alapján, a különböző típusú kkv-fejlesztések lehetséges hitel- és tőkefinanszírozási csatornáit táblázatban foglaltuk össze.

Nincsenek olyan ágazatok vagy tevékenységek, amelyek hitelezését a bankok eleve kizárják az ügyfélkörből. Az egyedi eljárásban ugyanakkor a bank hitelezési politikájának aktuális ágazati preferenciái is egyértelműen érvényesülnek.

A banki értékelés és a pénzügyi vállalkozások hitelbírálata között a hangsúlyokban és rugalmasságban is jelentős különbségek vannak, amik eltérő finanszírozási döntésekhez vezethetnek. Üzletvitelükben a bankok a kockázatkezelési előírások miatt elsősorban a kockázatok mérséklésére és a költségek csökkentésére törekszenek. A banki kockázatkezelés a legnagyobb hangsúlyt az ügyfél és az üzleti terv kockázatainak elemzésére helyezi, mert ehhez kötődnek a tartalékolási előírásaik. A banki hiteleknel az önrész és a futamidő még a dobozos eljárás során is rugalmasan megválasztható, egyedi eljárásban ezen felül még a fedezetek és a hitel árkondíciói is alku tárgyát képezhetik. A pénzügyi vállalkozások, a bankoknál nagyobb jelentőséget tulajdonítanak a projektszemléletnek és a fedezeteknek, illetve azok érvényesíthetőségének.

Fejlődő kis- és középméretű vállalkozásoknál egyre gyakoribb a magán- vagy tőkebefektetők bevonása fejlesztésekbe, vagy cégvásárlásokba. Befektetési döntéseik meghozatalánál a tőkebefektetők elsősorban a menedzsment hozzáértését, elkötelezettségét és megbízhatóságát vizsgálják.



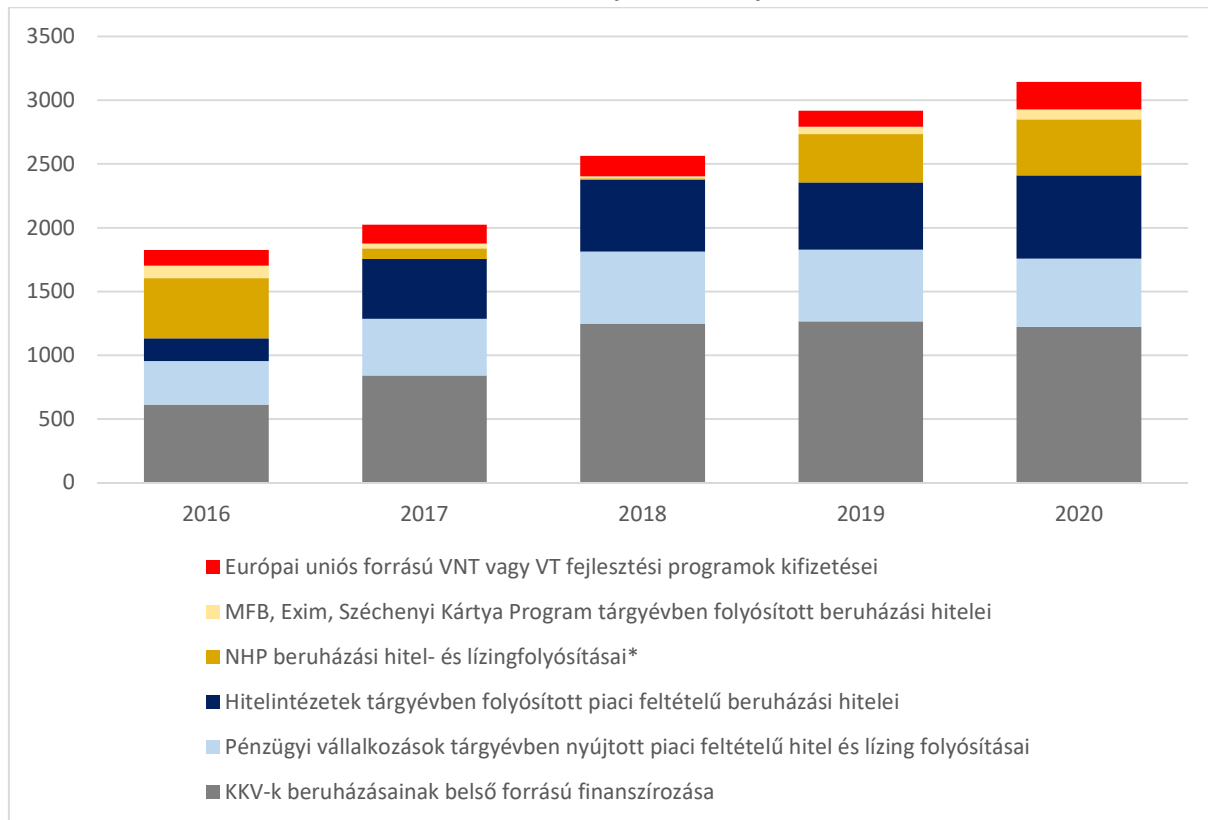
1. A hazai kkv-k fejlesztési finanszírozásának összetétele

1.1 A magyarországi kkv-k beruházásainak teljesítményértéke az elmúlt években folyamatosan nőtt, és ezzel öröndetesen együtt járt a különböző külső forrásokból származó finanszírozások bővülése is. Ugyanakkor a külső finanszírozás aránya általában 50-60% között lehetett, ami arra utal, hogy a hazai kkv-k jelentős arányban támaszkodnak saját belső forrásaikra fejlesztéseik során.

Az alábbi diagramban az adott évben kifizetett fejlesztési támogatások, és folyósított „tisztán” beruházási célú hitelek, kölcsönök, lízing kifizetések adatait vetettük össze az aktivált beruházások teljesítményértékével. (Az adatok tehát nem tartalmazzák a fejlesztési céllal, vagy a fejlesztésekhez kötődően felvett forgóeszköz- vagy folyószámlahiteleket.) A diagram arra enged következtetni, hogy az NHP 2016 és 2018 között inkább csak kiegészítette és valószínűleg ösztönözte a beruházási hitelezést és a lízing finanszírozást, 2018-tól azonban érdemben hozzá is járult a külső források bővüléséhez. A vissza nem térítendő és visszatérítendő támogatások, a kedvezményes hitelek és az NHP arányukat tekintve ugyan nem meghatározóak a kkv-k teljes fejlesztési finanszírozásán belül, ösztönző jellegüknél fogva azonban sok olyan kisebb összegű fejlesztési projekt elindításában lehetett szerepük, amelyek piaci körülmények mellett nem jöttek volna létre.



1. számú diagram: KKV-k tárgyévben aktivált beruházási teljesítményértékének finanszírozási forrás szerinti összetétele 2016-2020 (milliárd Ft)



*2020-ban az SZKP, MFB Krízishitelek nélkül

Forrás: KSH, pályázati statisztikák, hitelstatisztikák

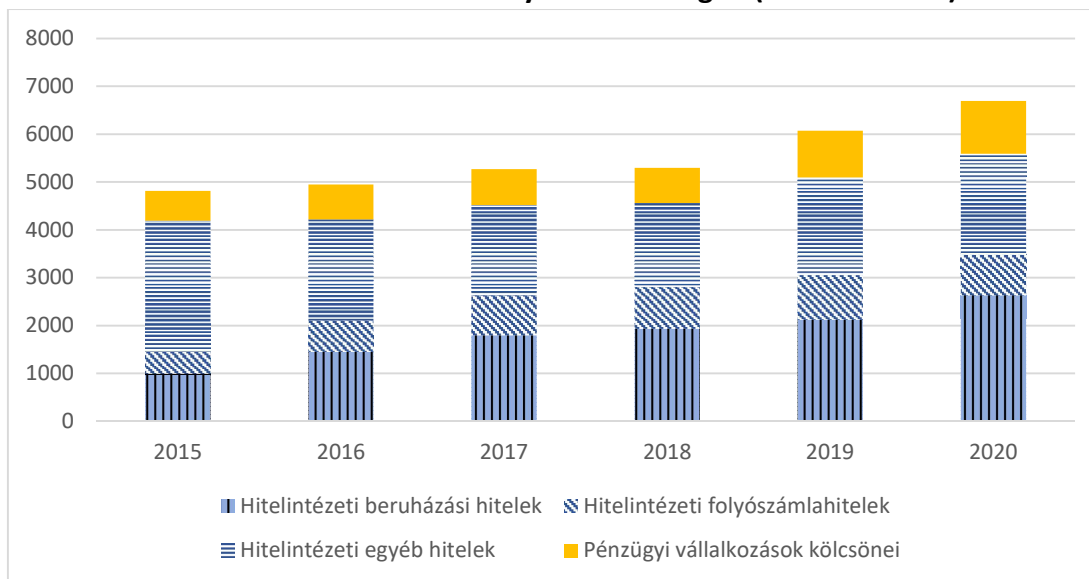
2. A hazai külső fejlesztési finanszírozás piaci egyensúlyának vizsgálata

2.2 A kkv-k beruházási hitelezése folyamatosan bővül, de a felmérések szerint, a növekedésnek komoly akadályai vannak.

A magyarországi kkv-k nominális hitelállománya 2015. évtől folyamatosan növekszik. A növekedés mind a hitelintézeti, mind a pénzügyi vállalkozások által nyújtott finanszírozás körében megvalósult. **A hitelintézeti beruházási hitelek nemcsak összegükben emelkedtek, hanem a hitelállományon belül arányuk is öröndetesen nőtt.**



2. számú diagram: Hitelintézetek és pénzügyi vállalkozások kkv-k számára nyújtott finanszírozásának állománya időszak végén (milliárd forint)



Forrás: MNB

A kkv hitelek bővülése azonban mind keresleti, mind kínálati oldalon komoly akadályokba ütközik.

Keresleti oldal

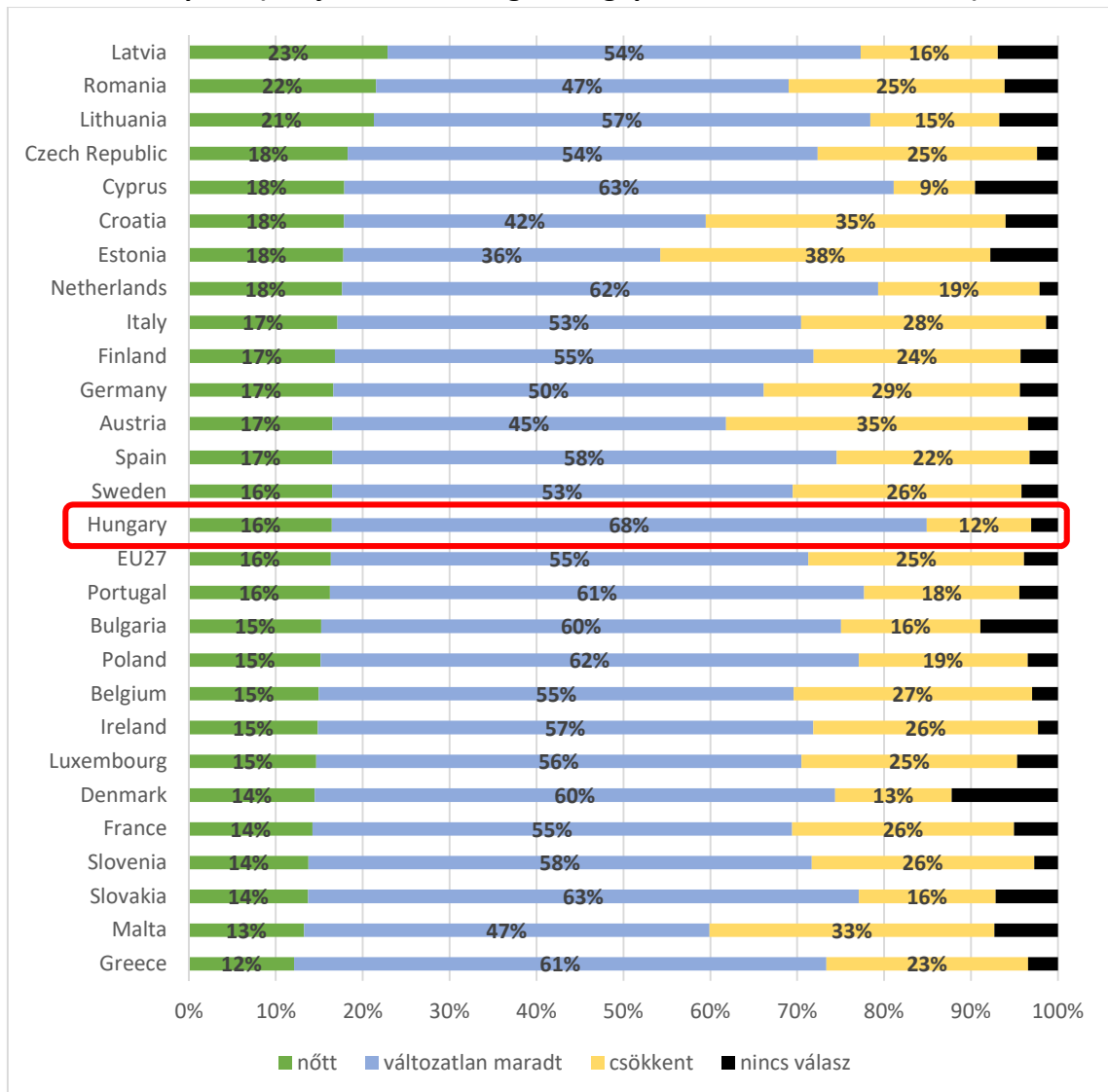
A különböző keresletoldali felmérések¹ szerint, **a magyarországi kkv-k fejlesztéseik finanszírozásában elsősorban belső forrásokra, vagy vissza nem térítendő támogatásokra támaszkodnak.** A bankhitelek kisebb szerepet játszanak terveik megvalósításában.

Az Európai Bizottság évente kis- és középvállalkozásokra vonatkozóan rendszeresen lefolytatott keresleti oldalú felmérése szerint **a magyar kkv-k az EU átlag körüli gyakorisággal hajtanak végre beruházásokat, de finanszírozási igényük fedezéséhez a legritkábban vesznek igénybe fejlesztési célú banki hitelt.**

¹ <https://www.budapestbank.hu/sajtoszoba/1071-201907040914>
<https://24.hu/fn/uzleti-tippek/2017/06/27/a-kkv-k-otode-tervez-beruhazast/>



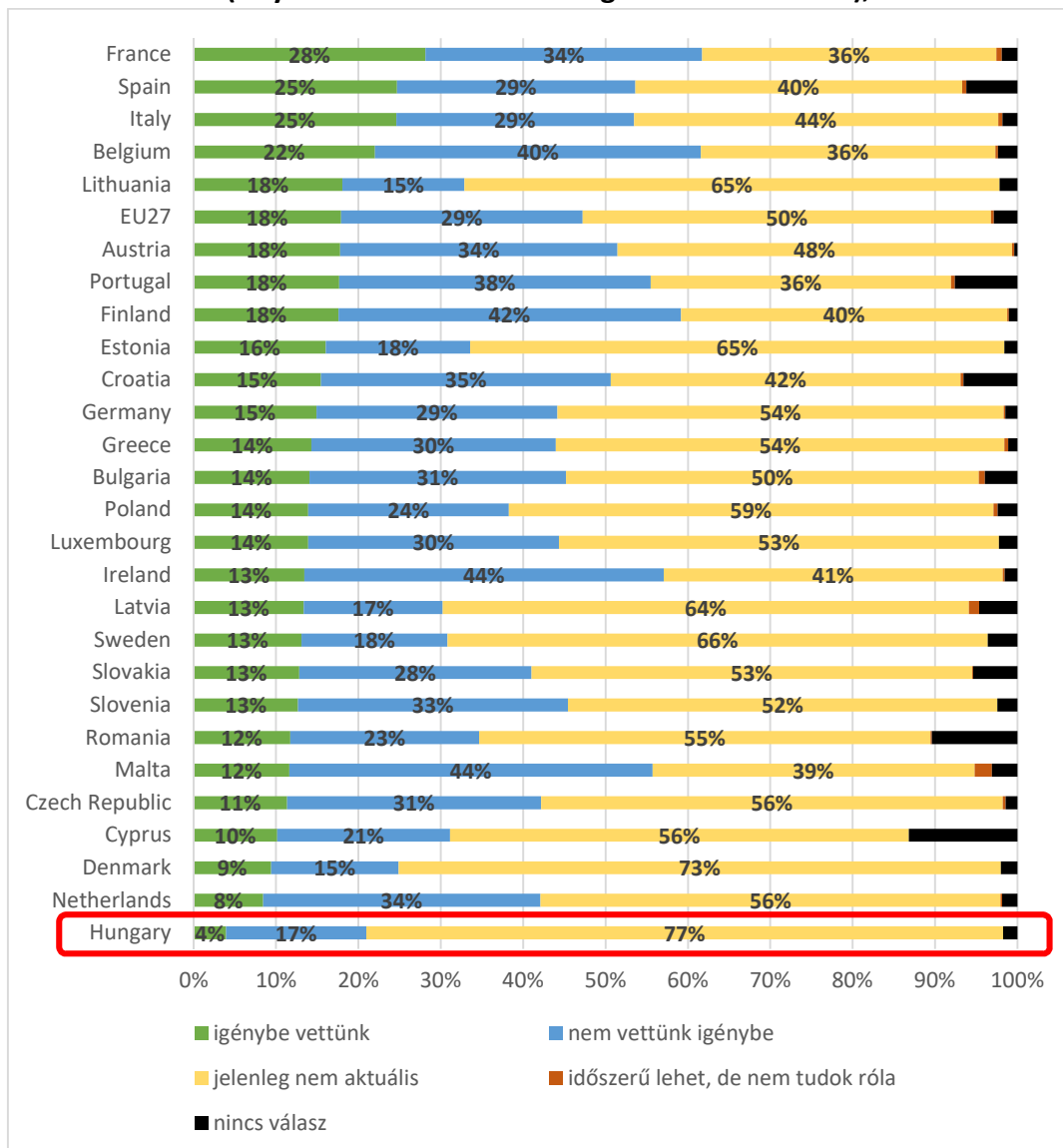
3. számú diagram: Hogyan változott cége beruházásainak összege az elmúlt 6 hónapban (tulajdonszerzés, ingatlan, gép, berendezések vásárlása)



Forrás: Survey on the access to finance of enterprises. Analytical Report 2020, European Commission (<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/43872>)



4. számú diagram: Igénybe vett-e vagy megújított-e az elmúlt 6 hónapban bankhitelt (folyószámlahitelen és támogatott hitelen kívül), %

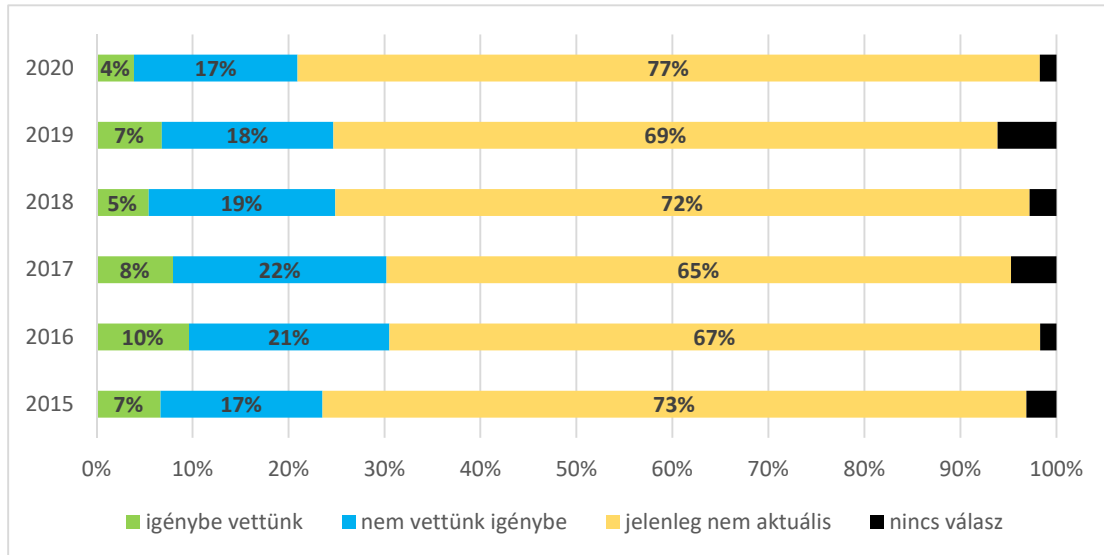


Forrás: Survey on the access to finance of enterprises. Analytical Report 2020, European Commission (<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/43872>)

A fejlesztési célú és a forgóeszközt finanszírozó bankhitelek alacsony gyakorisága nemcsak a 2020-as évben jellemezte a magyarországi kkv-kat, hanem több éves tendenciát tükröz. 2015-ig visszamenően a magyar kkv-k mindig az utolsó három ország között szerepeltek a beruházási és forgóeszközhitelek felvételének gyakoriságában.



5. számú diagram: Igénybe vett-e vagy megújított-e az elmúlt 6 hónapban bankhitelt, (folyószámlahitelen és támogatott hitelen kívül, %) a magyarországi kkv-k válaszai

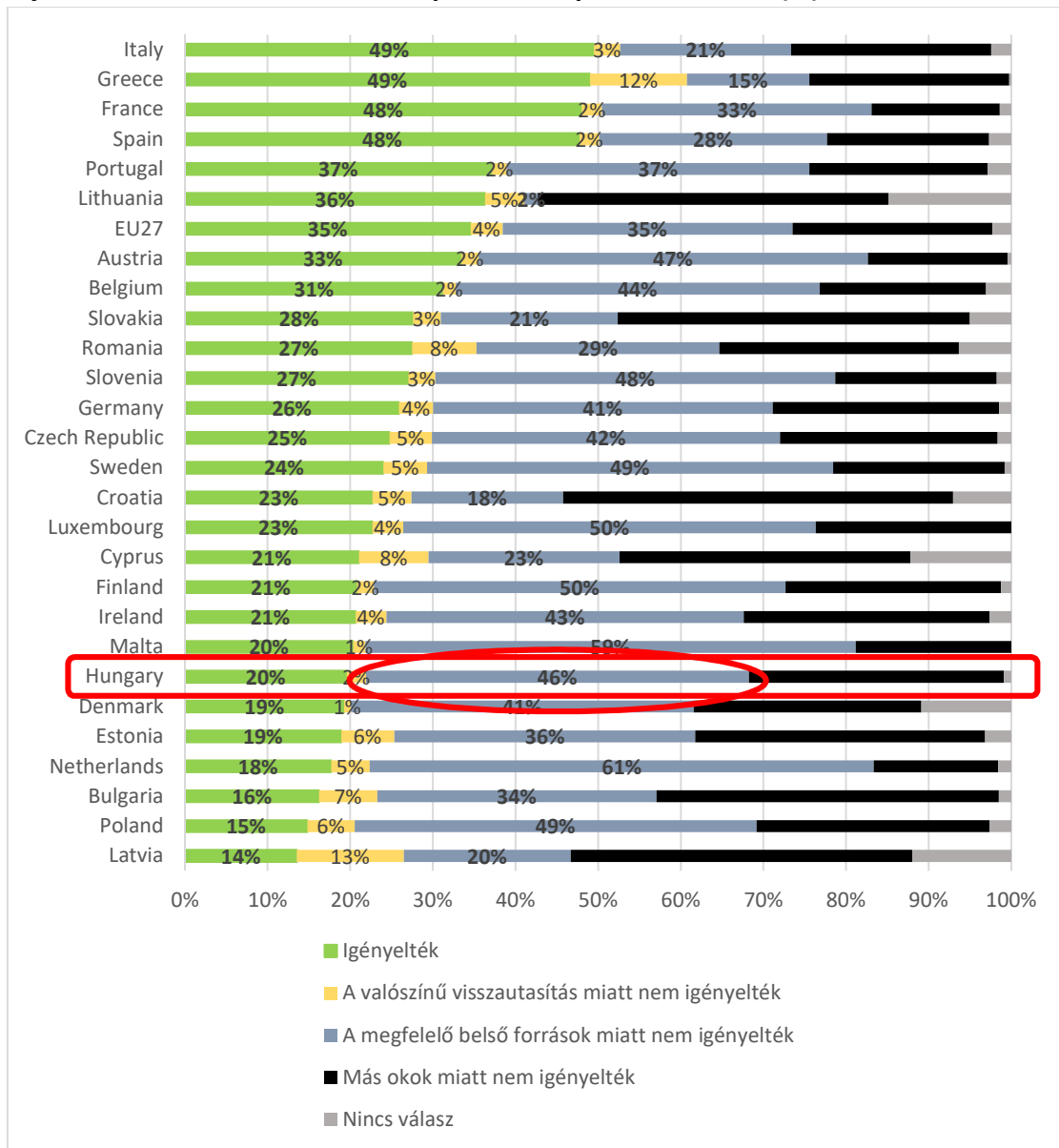


Forrás: Survey on the access to finance of enterprises. Analytical Report, European Commission

Az Access to Finance Survey tovább bontott kérdései alapján, a **banki fejlesztési hitelek mellőzésének fő oka Magyarországon a vissza nem térítendő támogatások kizsorító hatása mellett az elegendő saját forrás rendelkezésre állása lehet.**



6. számú diagram: A banki hitelek finanszírozási szempontból relevánsnak ítéltó kvv-k közül azok aránya, akik folyamodtak, vagy különböző okokból nem folyamodtak fejlesztési banki hitelekért 2020 április és szeptember között (%)

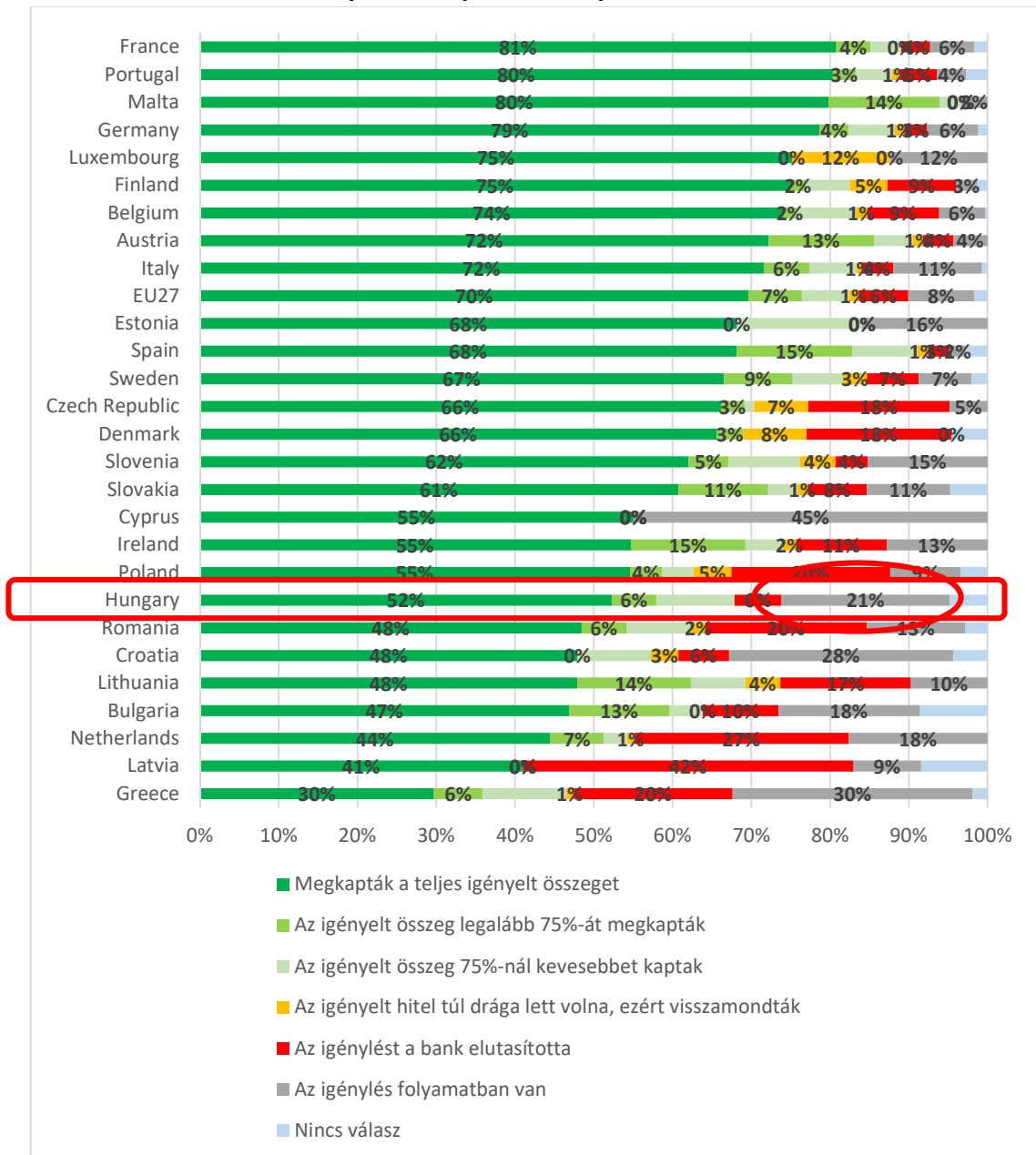


Forrás: Survey on the access to finance of enterprises. Analytical Report 2020, European Commission (<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/43872>)

Azon magyarországi kvv-k körében, akik kezdeményezték a bankoknál fejlesztési célú hitelek felvételét, csak mintegy fele járt teljes sikerrel, ami jóval az európai átlag alatti arány. Ugyanakkor mindössze 6% szembesült teljes elutasítással, ami viszont az átlagnál kedvezőbb eredmény. A magyar válaszadó kvv-k az európai átlagot jelentősen meghaladó arányban jelezték, hogy a hitel iránti igényük még elbírálás alatt van. **Ez a hazai hitelbírálati eljárások bonyolultságára és lassúságára utal.**



7. számú diagram: A bankhitelekért folyamodó kkv-k sikerességi és megíiusulási aránya 2020 április és szeptember között



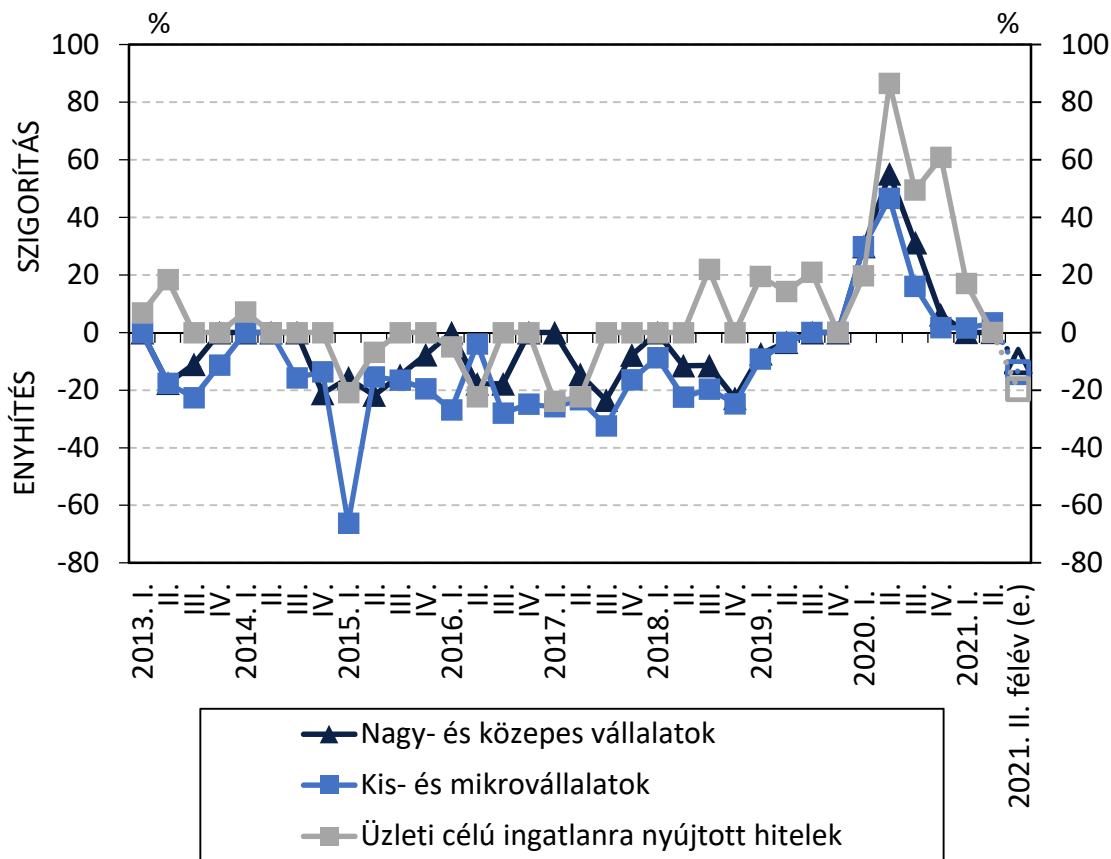
Forrás: Survey on the access to finance of enterprises. Analytical Report 2020, European Commission (<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/43872>)

Kínálati oldal

Kínálati oldalon a magyarországi hitelintézetek a 2020. évi átmeneti szigorítások után 2021-ben a kkv hitelezés feltételeit ismét enyhítették, hasonlóan a felfutást eredményező 2013-2018-as évekhez.



8. számú diagram: Hitelezési feltételek változása a vállalati részszegekben



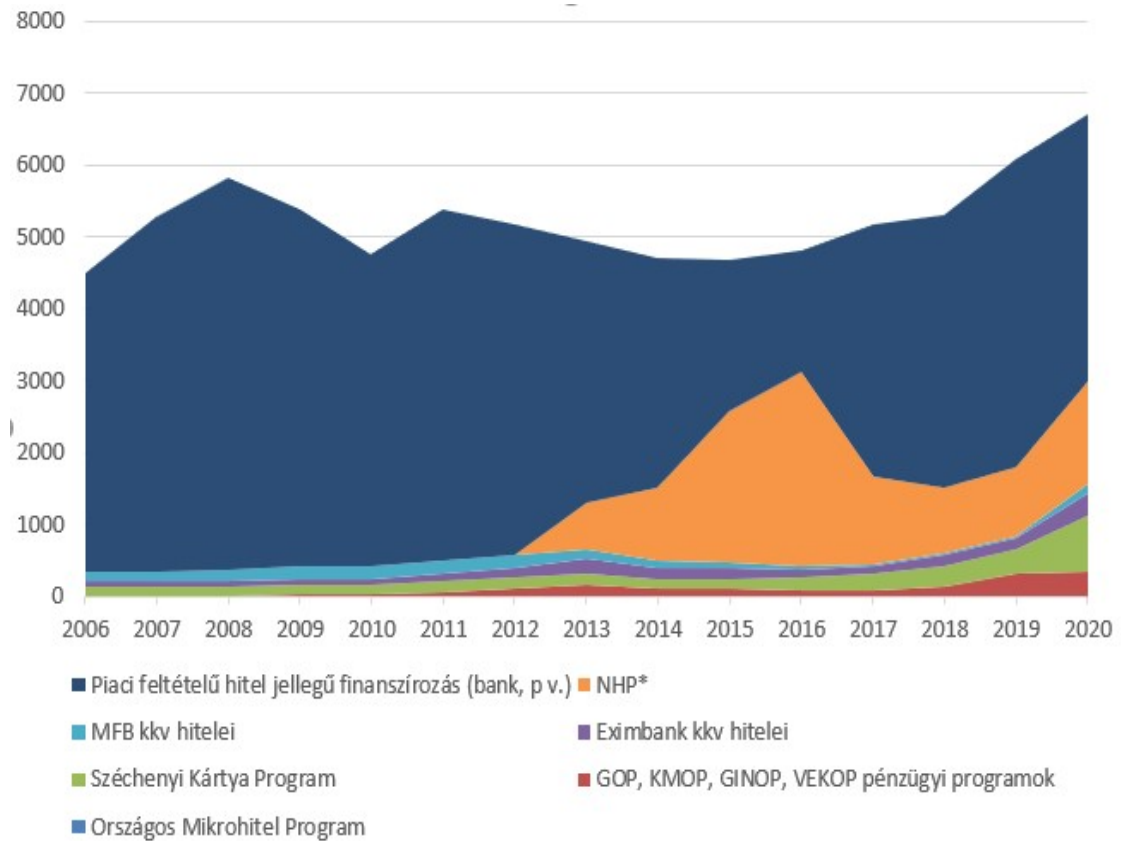
Forrás: MNB Hitelezési folyamatok - 2021. szeptember, a bankok válaszai alapján

A kettőzres évek óta egyre szélesedik Magyarországon a támogatott hitel-, garancia- és tőkeprogramok köre és igénybevétele. A Covid járvány kitörésére válaszul a Kormány a Gazdaságvédelmi Akcióterv keretében 15 új hitelprogramot vezetett be, az MNB megújította az Növekedési Hitelprogramot, az európai uniós támogatási keretrendszer alapján 4 új garanciaprogram jött létre és a meglévő mintegy 20 állami részvételű tőkealap mellé az elmúlt két évben 15-20 újabb részben állami kockázati tőke- vagy magántőke alap alakult meg.

A teljes hazai kvv hitelezésben a támogatott vagy kedvezményes feltételű hitelek, kölcsönök állományának aránya jelenleg 40-45%-ra becsülhető.



9. számú ábra: Piaci feltételű és kedvezményes kkv hitelek és kölcsönök állománya időszak végén



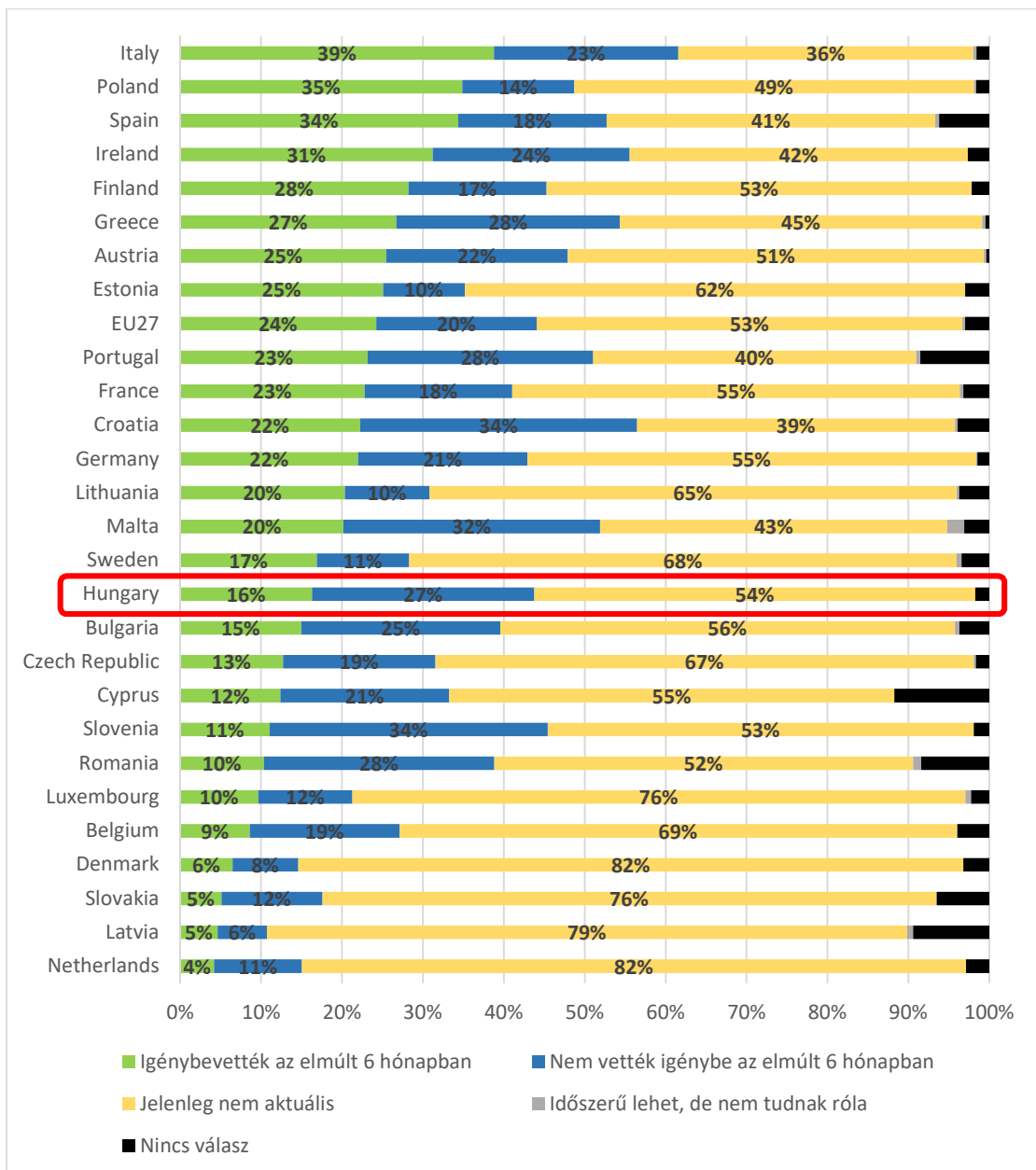
* az NHP 2020-ban a Széchenyi Kártya és az MFB krízis hitelei nélkül

Forrás: Hitelstatisztikák

A válságidőszakban Európa szerte megnőtt a támogatások iránti igény. A 2020. évi felmérés szerint a magyar kkv-k az EU átlagnál valamivel ritkábban vették igénybe a támogatott finanszírozást.



10. számú diagram: Vissza nem térítendő támogatások és támogatott hitelek igénybevétele 2020. áprilisa és szeptembere között



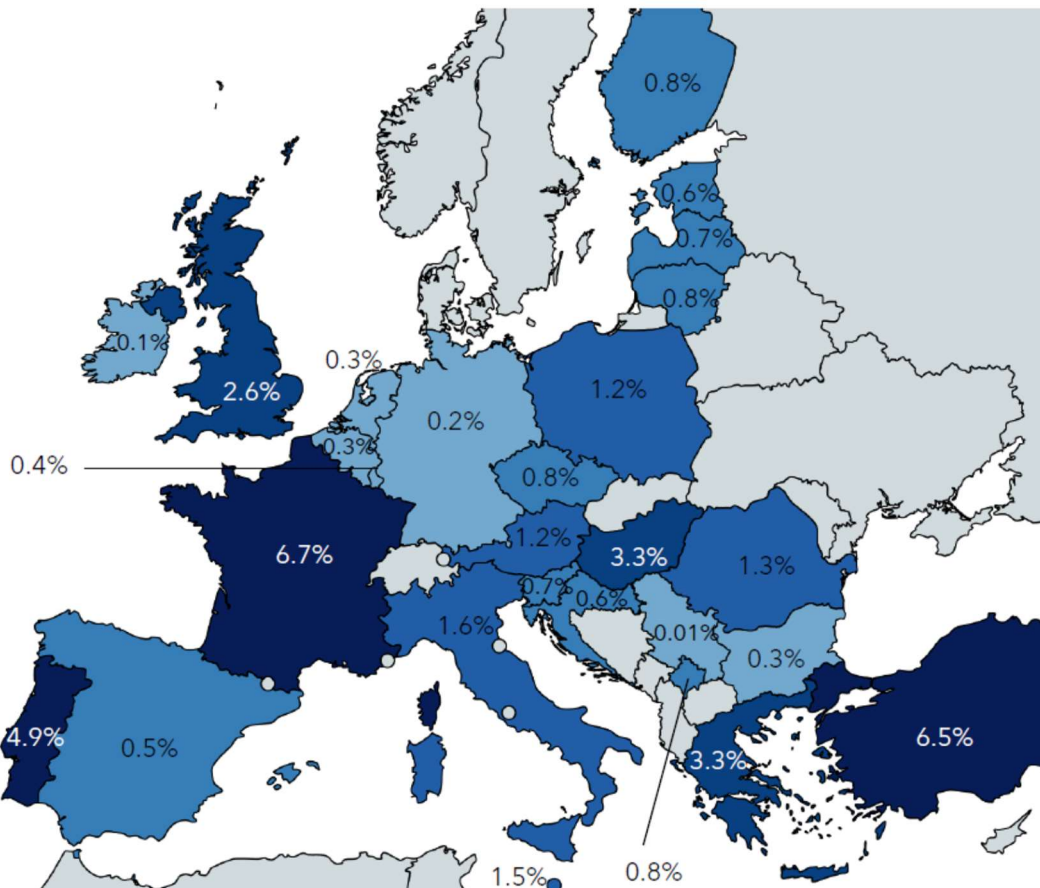
Forrás: Survey on the access to finance of enterprises. Analytical Report 2020, European Commission (<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/43872>)

A magyar kkv hitelezésben hosszú ideje széleskörűen elterjedt az államilag támogatott intézményi garancia használata. A támogatott garancia igénybevételében Magyarország évek óta élen járt Európában. Mivel 2020-ban több országban is az egyik legfontosabb Covid válságkezelő intézkedéssé lépett elő a támogatott hitelgarancia, a



magyar garanciaarány a nemzetközi sorrendben kissé hátrébb szorult, de továbbra is jelentős maradt.

11. számú diagram: A fennálló hitelgarancia állomány a GDP arányában 2020 végén

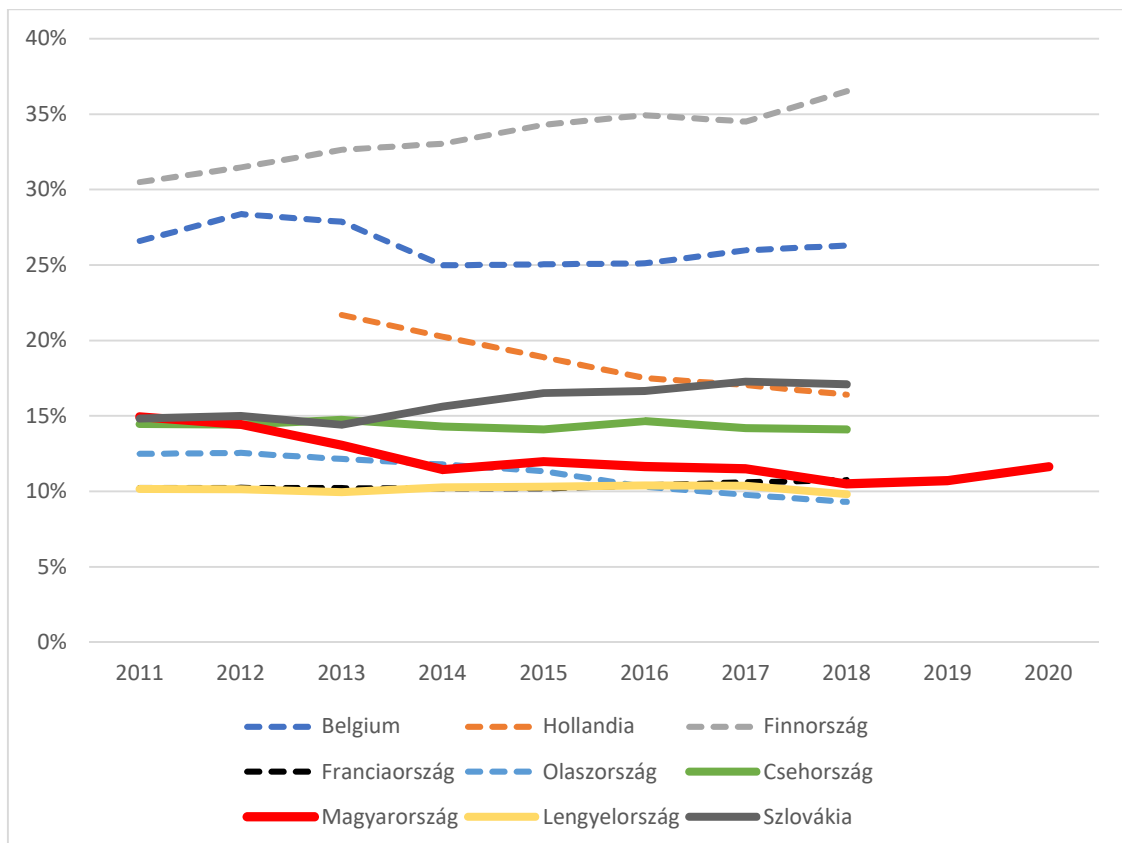


Forrás: European Association of Guarantee Institutions, Statistical Yearbook 2020

Nehéz megmondani, hogy a jelenlegi piaci és támogatási környezetben a magyarországi kkv-k működésének és fejlesztéseinek finanszírozásában a külső források milyen arányú igénybevétele lenne arányos a vállalkozások üzleti erejéhez és fejlesztési igényeihez. Mivel azonban a kkv hitelek/GDP arány a V4 országokban messze alatta marad a hasonló méretű eurózóna tagállamok értékének, sőt a magyar adat a V4-eken belül sem számít erősnek, feltételezhető, hogy gazdaságszerkezeti alapon lenne tér a kkv hitelezés további bővülésére.



**12. számú diagram: Hitelintézeti kkv hitel/GDP arány néhány európai uniós országban,
(év végi hitelállomány/folyóáras GDP, %)**



Forrás: OECD Scoreboard Financing SMEs and Entrepreneurs, Eurostat, MNB

A kkv fejlesztések finanszírozásának piaci egyensúlya

Míg a kereslet oldali felmérések enyhe ki nem elégített keresletre utalnak (hitelek iránti bizalmatlanság, elhúzódó eljárások), a kínálati felmérések gyenge hitelpiaci túlkínálatra engednek következtetni (javuló kondíciók, széleskörű kínálat).

2.2 Kutatásunkban megkérdezett finanszírozói és vállalkozói szereplők egyetértettek abban, hogy a jelenlegi hazai piacon megalapozott tervekkel meglehetősen könnyű fejlesztési finanszírozáshoz jutni.

Néhány finanszírozó megjegyezte, hogy az elmúlt évek kormányzati intézkedéseinek (online pénztárgépek, digitálisan a NAV felé jelentett számlák, EÁKER rendszer, jövedelem típusú adók csökkentése) köszönhetően a vállalkozások működése



jelentősen fehéredett, a **kkv-k vonatkozásában mindig fennálló információs aszimmetria mérséklődött, ami segíti a kkv-k standardizált hitelezését.**

„Igen, általánosan könnyű hitelhez jutni. Mi persze csak a szakmán belül mozogtunk mindig, de ha minket érdekelt valami, arra mindig könnyű volt beruházási finanszírozást találni.”

„Most van pénz a jó projektekre. Van egy mély ellentmondás a két oldal között a kockázatmegítélésben. A kkv vállalkozó kockázatkereső, a banki szakma pedig definíciószerűen kockázatkerülő. Ez a kettő mindig súrlódik egymással. A lakossági ügyfél vagy a nagyvállalati ügyfél tud kockázatkerülő is lenni, mert megvan bennük mindkét szempont. De a kettő között, a kkv ügyfélkör gyakran tud csak vakmerő lenni. Persze ha sikeres lett a vállalkozó, bejött az elképzelése, akkor utólag panaszkodik, hogy ezt a bankok nem látták meg benne.”

„Az elmúlt években ömlött a pénz a vállalkozói finanszírozásba, nem is mindig hitel, hanem pl. fejlesztési támogatás formájában. De az NHP is hatalmas méretű volt, messze jobb feltételekkel, mint a piaci. Ez most egy eléggé különlegesen támogatott időszak. Az érdekes kérdés, hogy mekkora lenne az ideális hitelállomány/GDP arány. Ez elméleti probléma is. De biztos, hogy nekünk a nagy-britanniai arányt kellene közelítenünk? Valószínűleg pl. Németországban alacsony a hitel/GDP arány. A lakosságiban biztosan. Tehát a kérdés bonyolultabb annál, hogy a minél magasabb hitelarány a jobb.”

„Igen van kifáradás. Túlzott forrásbőség van. NHP Hajrá, SZK, Exim, MFB, stb. Tavaly arra számított mindenki, hogy 2020. december 31-ig tart az EU ideiglenes keretrendszere. Aztán olyan lett, mint egy jó film, amihez újabb folytatásokat készítenek, de már nem kellett volna.”



3. A finanszírozók számára megfogalmazható tanulságok

Ahol egy hitelintézet mérete és az ügyfélstruktúrája ezt gazdaságossá teszi, a mikro- és kisvállalati kört egyszerűsített standard, „dobozos” termékekkel szolgálják ki, míg a közép- és nagyvállaltok hitelezése egyedi eljárás keretében történik.

A dobozos eljárásra a hitelintézetek kockázatkezelési és tartalékolási előírásainak speciális szabályai vonatkoznak, amivel a szabályozó a bankok ösztönzésén keresztül a kisebb vállalkozásokat szélesebb körben való finanszírozáshoz jutását kívánja szolgálni. Az eljárás banki alkalmazásának célja elsősorban a drága élőmunka költségének csökkentése. Ennek érdekében a bankok minél egyszerűbb, élőmunkamentesebb eljárással, minél több hitel nyújtását és minél kevesebb kockázat rendszerbe történő beengedését kívánják megvalósítani.

„Eleinte kérdés volt, hogy mi legyen a kkv termék? Ha a nagyvállalati ügyfélkörből ki tudunk választani egy célszegmenst, amiből standardizált termékkör kialakítható, akkor az. Vagy a lakossági terméket kell vállalatira átszabni? Kiderült, hogy inkább az első működik. A lakossági terméket kényszerhelyzetben amúgy is igénybe vesznek a mikro- és kisvállalkozók.”

„A dobozos termék egy standardizált kockázati szint. Bukni is lehet vele, de az igazi megtakarítás a drága munkaidő megspórolása. Nem kell bonyolult kockázatkezelési folyamat. A lényeg az, hogy a folyamatok időigénye és a bér szorzata lecsökkenthető, ha olcsóbb emberek rövidebb időn át foglalkoznak egy üggyel. A tartalma pedig az, hogy mekkora kockázatot engednek be a rendszerbe. Itt történhetnek hibák.”

A fejlesztések hitelezése terén a dobozos termékeknek két fajtája különböztethető meg: a beruházási hitelek és a szabadfelhasználású hitelek.

A hitel mindkét esetben a hitelfelvevő és a tervezett projekt kockázati megítélésén alapszik. A fő különbség a fedezetek és a hitel folyósítása tekintetében van a két hitelfajta között. A dobozos termékeknél minden esetben bekapcsolt intézményi garancia mellett, a beruházási hitel esetében a fedezetek elsősorban a beruházás tárgyaira vonatkoznak, a szabadfelhasználású hitel esetében viszont a hitelfelvevő más biztosítékaira. A beruházási hitel esetében a folyósítás a beruházáshoz kötődő számlák ellenében, utólag történik, míg a szabadfelhasználású hitel esetében a beruházást megelőzően.

„A dobozos beruházási hitel bonyolultabb, kötöttebb, mint a szabadfelhasználású. Általában számla után folyósítjuk, megkövetelünk saját erőt és nettó finanszírozás van (ÁFA nélkül). Általában 20%-os saját erőt kérnek a bankok, ehhez hozzáadjuk az ÁFA



részt, ez azt jelenti, hogy csak kb. 60%-ot lehet beruházási hitelből megfinanszírozni. A szabad felhasználású hitelnél viszont kell egy erős fedezet és akkor a beruházás bármely része finanszírozható, nem kell elszámolni, a saját erőt letenni, meg lehet valósítani sok mindent „okosba”.

3.1 A bankok dobozos termékei sok területeken nem szolgálják ki megfelelően a vállalkozók fejlesztési finanszírozási igényeit

Az egyszerűsítés és a kockázatkerülés miatt, a standard termékek határterületein viszonylag széles körben léteznek olyan kisebb méretű, finanszírozásra érdemes ügyletek, amelyek a projekt bonyolultsága, a hitelfelvevő személye vagy a fedezetek tekintetében nehezen vagy egyáltalán nem férnek bele a dobozos termékek feltételrendszerébe.

A fejlesztéseket finanszírozó dobozos termékek a tipikus beruházási célok, tipikus feltételek melletti hitelezését szolgálják. A beruházási célok között alapvetően a gépek, járművek, ingatlanok szerepelnek, illetve a szabadfelhasználású hitellel finanszírozott projektek esetében ehhez még hozzáadódhatnak kisebb elemek. **A digitalizáció finanszírozására dobozos szabadfelhasználású hitel igényelhető, de az immateriális javak (pl. szoftver, know-how, szellemi tulajdon, adatbázis, stb.) vásárlását az eljárás nem tudja kezelni.**

„A szabad felhasználású dobozos hitelek be tudják fogadni a digitalizáció finanszírozását. Ott nem nézzük a felhasználás célját. A digitalizáció nem akkora beruházás, aminek hosszú megtérülési ideje lenne.”

„A dobozos beruházási hitel az összetett projektet nem bírja el. Maximum egy ingatlan és egy-két gép beszerzését. Know-how-t nem. De igény sincsen rá. Ha lenne, megcsinálnák a bankok erre a terméket. Csak olyan igényekre fejlesztünk rá, amire van igény. Évi egy-két igényt jobb kiszolgálni másképp, mondjuk egyediben. Így még olcsóbb, mint ráfejleszteni egy dobozos terméket.”

Az üzletrész- és cégvásárlás, generációváltás dobozos termékkel nem finanszírozható. Interjúalanyaink azonban több példát is felhoztak arra, hogy kellően nagy méret és megfelelő fedezetek esetén, egyedi eljárás mellett üzletrészvásárlásra és generációváltásra elérhető beruházási hitel.



„Az üzletrészvásárlást standardban nem lehet. Erre MNB állásfoglalás is van. A kisebb cégeknél ez nem is tipikus ügylet.”

„Régi banki partnerünk nyitott volt a cégvásárlásra. Ennél a hitelnél a fedezet egyrészt a megvásárolt üzletrész, másrészt a fő cég összes terhelhető eszköze és követelése volt.”

A dobozos eljárásban nehezen finanszírozhatók alacsonyabb árbevétellel, de magas tőkeigénnyel, azaz lassú megtérüléssel működő tevékenységek fejlesztései (pl. ingatlan bérbeadása, airbnb üzemeltetés). Ebben az esetben nem a projekt bonyolultsága, a hitelfelvevő vagy a fedezet kockázata a probléma, hanem az üzleti modellt ítélik kockázatosnak a finanszírozók. Amennyiben egy ilyen hitelígény a dobozos szabadfelhasználású hiteltermékből kiszorul, az valószínűleg az adott bank egyedi eljárásában sem lesz befogadható. Az ilyen projektek hitelezése tipikusan a pénzügyi vállalkozások tevékenységi köre.

„Vannak olyan cégek, amelyek árbevétele ingatlan bérbeadásból származik. Magas eszközhányad, alacsony forgalom. A bank ezt nem finanszírozza, mert nagy hitel kell, az árbevétel sokszorosa. A pv viszont igen.”

„Több banknál jártunk, de a rövid távú lakáskiadási modell nem tetszett egyiknek sem. Felvettük a kapcsolatot 2 brókerrel, aki a pénzügyi vállalkozáshoz vezetett minket. A az MFB által refinanszírozott hitelt nyújtott.”

A dobozos termékek legfontosabb KO kritériuma, hogy a hitelfelvevő két lezárt üzleti évvel, pozitív saját tőkével rendelkezzen és ebben az időszakban ne legyen ellene végrehajtási, felszámolási eljárás. **Ezek a szabályok kizárják a hitelfelvevők köréből a frissen alakult, vagy problémába került, de hitelezhető vállalkozásokat, ugyanakkor beengednek oda olyanokat, akik esetleg a kétéves időszakot megelőzően, vagy a közvetlen gazdálkodási adatokból nem követhető módon folytattak szabálytalan tevékenységet.**

„A vállalati hitelezés legnagyobb problémája a jó, új cégek hitelezése. Erre az igazi megoldás a tőkeprogramokban van. Az állami tulajdonú tőkeprogramok lényegében úgysis hitelként adják a tőkét, vagyis ezt a hitelezési kockázatot kezelik.”



Hozzáértő hitelközvetítők képesek arra, hogy egyszerű módszerekkel meg tudjanak vizsgálni olyan bank által nem vizsgált paramétereket, amelyekkel ki lehet szűrni a hitelfelvevő múltjában található komoly visszaéléseket. Arra is képesek, hogy a hitelfelvevő vállalkozás vezetőjének/tulajdonosának személyét megvizsgálva, akár új vállalkozást is megfelelő kockázatúnak minősítsenek. Ilyen előszűrések bekötésével a banki dobozos termékek kockázata csökkenthető, alanyi köre bővíthető volna.

„Van egy check listünk, ami a saját KO kritériumainkat és az általuk ismert banki KO kritériumokat is tartalmazza. Ha egy ilyen is hibázik, akkor általában nem visszük tovább.

A saját KO kritériumaik között található pl. a következők:

- *ha a székhelye székhelyszolgáltatónál van bejelentve, nem tetszik,*
- *ha az elmúlt 3 évben 1 db végrehajtás a cégben, nem tetszik,*
- *ha 3 éven túl 2 db végrehajtás a cégen, nem tetszik*
- *ha léteznek számlázások kapcsolt vállalkozások között, nem tetszik*
- *ha a tevékenységi kör vagyonvédelem, vagy cukor nagykereskedelem, vagy munkaerőkölcsönzés, nem tetszik,*

Ezek nálunk KO kritériumok.

Minket nem érdekel, hogy egyes bankoknál egy ügyfél átmenne, mert van olyan ügyfél, amelyik megkapná a hitelt, de tudom, hogy később be fog dőlni. Igen, megkapnám a jutalékot, de utána azt vissza kell fizessem a banknak. És ez még csak egy dolog, van egy másik hátránya is: a bank a bedőléseknél megnézi a csatornát, amin az ügylet bejött, szamon tartja hány bedőlés van ott. Ha sok, megszünteti azt a csatornát. De ez ellentétesen is működik: az egyik nagy bank pl. a nagyvállalati hitelezésben jelenleg egyedül minket fogad el ügynöknek az országban.”

A standard eljárásban az ügyfél és a projekt kockázati megítélése csak a múltbeli adatokon alapszik, egyéb tényező a kockázatkezelésben nem játszhat szerepet. **A projekthitelezési szemlélet (azaz a beruházás várható hatásainak figyelembevétele) a standard eljárásban nem, csak az egyedi elbírálásban érvényesül.**

„A standardban nem nézzük a vállalkozó korábbi sikereit, de a korábbi esetleges sikertelenségét sem. Ha a múltbeli tevékenységeket is néznénk, sokkal drágább lenne az eljárás, mint ha lenyelünk egy-két bukást. A tudatos csalókat, pedig amúgy is nehéz kiszűrni.”

„Az egyediben egyezkednek vele. A teherviselőképességet célozzák meg főleg a futamidőben és a fedezetekben állítgatnak. A bonyolult ügyleteknél a bank nagyon sok



biztosítékot köt ki magának a szerződéseken. (Zálogjogok, monitoring kötelezettség, helyszíni ellenőrzés, műszaki szakértői ellenőrzés, stb.)”

A standard eljárás során a projekthitel alapú szemlélet hiánya, vagyis a tervezett beruházás árbevétel-, profitnövelő, költségcsökkentő hatásának figyelmen kívül hagyása a vállalkozások egy része számára problémát jelent. **A múltbeli számokra való alapozás a gyorsabban növekvő beruházási projektek egy részét nem engedi be a dobozos eljárás rendszerébe.** De arra is van példa, hogy utólag a vállalkozás nehezményezte, hogy a hitelbírálata során a bank miért nem vette a figyelembe a Covid járvány közelgő veszélyét, és a korábbi jó éveik alapján miért engedélyezte számukra magasabb összegű hitel felvételét. Ez a nagyszögű hitel azután komoly teherré vált a vállalkozás számára a járvány idején.

„A hitelbírálatainknál csak az előző éveket nézték. Abból semmit nem látnak, hogy most milyen nehéz helyzetben vagyunk. Bekérték a hivatalos 2018-19-es mérlegeinket, amik jók voltak, és ezek alapján adtak egy jó nagy hitellehetőséget. Mi ezzel a 2020. márciusi 46 Mft-os hitellel kimaxoltuk az akkori hitelezhetőségünket.”

„Most Magyarországon elképesztő mennyiségű jó hitelt lehet elérni jó kondíciókkal. Mi azért nem vagyunk jogosultak erre, mert ezeket is a múlt alapján adják, nem a jövőre nézve. Sajnos 2019-es számaink 2020-ban jobb helyzetet mutattak, mint amiben valójában akkor voltunk, most viszont rosszabbnak látszunk, mint amilyenek vagyunk.”

Amennyiben egy dobozos hitel esetében a szerződés felülvizsgálatára lenne szükség, a kötött feltételrendszer erre nem ad lehetőséget.

„Az NHP hitel, amit az étteremfelújítási programra egy-két nappal a moratórium kihirdetése után vettük fel. Amint látszott, hogy ez egy elhúzódó járvány, kértem az OTP-t, hogy ütemezzük át, mert nem tudjuk majd fizetni. Az OTP azt mondta, hogy egyedi szerződésmódosításra nincs lehetőség. Írtam az MNB-nek és a BKIK-nak, hogy bekerülhessünk a moratóriumba, de nem segített senki.”

A dobozos termékek a kért fedezetek tekintetében nem kellően differenciálnak az adós vagy a banki kapcsolat minősége alapján, miközben az egyedi eljárásban a fedezeti követelmények igazodnak a hitelfelvevő kockázatához és az adottságokhoz. A fedezetek nyújtását ugyanakkor a vállalkozások nem érzik komoly hitelezési akadálynak.



„Nem voltak vitáink a fedezet kérdésében. Amilyen eszközök a cégen belül megvannak, azok megterhelése részünkről rendben van. Azon kívül viszont nem engedünk fedezeteket bevonni. Kérték pl. tőlem, mint magánszemélytől a készfizető kezesség bevállalását, de kategorikusan visszautasítottam, amit tudomásul vettek.”

3.2 Vállalati interjúalanyaink finanszírozásuk tekintetében az üzleti projektjükre szabott, színvonalas, egyedi ügyfélkezelést tartják a legfontosabbnak

Egyesek az egyedibb kockázatkezelésnek tulajdonítják, hogy hitelfelvételük megvalósulhatott, mások az egyedi bíráló hiányának tulajdonítják annak meghiúsulását. **Feltételezhető, hogy az egyedi bíráló és a projektszerű kockázatkezelés a problémásnak minősített dobozos ügyfelek egy részét behozná a hitelezhető ügyletek körébe.** Kérdés, hogy a banki digitalizáció, a big data-ra alapuló kockázatkezelés, a szélesebbkörű adatbázisok, a fejlődő CRM rendszerek el tudják-e ebbe az irányba mozdítani a banki kockázatkezelést.

Noha a bankok eljárásai a kockázatkezelési szabályok miatt eléggé kötöttek, a vállalkozások szerint mégis nagy különbségek mutatkoznak a rugalmasságban és a megoldásorientált hozzáállásban egyes bankok, sőt egyes banki ügyintézők között is.

„A Bank nagyon nehézkes eljárású, mindent nagyon biztosítanak jogi eszközökkel. ABank lazább, rugalmasabb. De a lényeg az ügyintéző személye és hozzáértése. Pl. ha az ügyintéző nem eléggé magabiztos, akkor sok felesleges kimutatást és igazolást fog bekérni, ami idő és energiapocsékolás.”

„Mindig minden hitelt az ügyintézőn keresztül el tudtunk intézni. A gyártó cégük Veszprémben van, és a bejártott banki ügyintézőnk is ott van. Mivel nekik ott kevesebb jól hitelezhető cégük van, jobban odafigyeltek arra, hogy összejöjjön a hitelünk. De most sajnos lelassult az egész bank, pedig eddig rugalmasak és jók voltak.”

„Mindkét hitelünk esetében a bankok felsővezetőit sikerült először megkeresni és mindkét esetben kulcstényező volt, hogy ezek a vezetők az legügyesebb ügyintézőjüknek adták ki az ügyet. Ezeknél az összetett fejlesztési hiteleknél nagyon sok múlik az ügyintézőn, hogy meg akarja-e oldani a problémákat, vagy felteszi a kezét, hogy nem megy.”

3.3 Interjúalanyaink a hitelek árazására nem voltak különösebben érzékenyek



A cégek és a bankok is azt állították, hogy **a válság előtti gyors növekedési időszakban, illetve a válság alatt, a monetáris szigorítások elindításáig tartó időszakban, a hitelfelvevő kkv-k nem voltak kamatérzékenyek.** Számukra a kamatokban, díjakban érvényesülő 1-2%-os eltérés a hitelek egyéb feltételeihez képest kevésbé voltak fontosak. Az NHP hosszú lejáratú, fix kamatát ugyanakkor minden szereplő kiemelten előnyösnek ítélte, a konstrukcióba főleg az alacsony, fix kamat miatt szeretett volna mindenki belekerülni. Egy kkv elmondta, hogy a Társasági Adóban meglévő beruházási kamatkedvezmény miatt, számukra lényegében minden beruházási hitel kamatmentes. Ezért is nem foglalkoznak a kamatokkal.

„A szabadfelhasználású hitel 1%-kal drágább, mint a beruházási, de ebben az alacsony kamatkörnyezetben ez általában nem számít a kkv-knak.”

„Folyamatosan igyekeztünk fejlesztési pályázatokat is igénybe venni, mert azok eléggé ránk vannak szabva. Ha ez nem megy, akkor hiteleket is. Sok éve létezik olyan kisvállalkozói adókedvezmény, hogy a kkv-k beruházási hiteleik kamatát levonhatják a társasági adóból. Ezzel mindig élni szoktunk. Így amíg nyereségesek vagyunk, a fejlesztési hiteleink kamatai gyakorlatilag nem léteznek.”

„Nem a kamat volt a fő szempont, hanem hogy egyáltalán kapjunk hitelt. Abban az időben a vásárlással, a felújítással és eladással az üzletből 20-30%-ot profitot tudtunk realizálni. Most az, hogy a 4% vagy 6% a ment el a kamatra, az nem volt lényeges. A ...Bank Bubor+2,85%-ra, a pénzügyi vállalkozás Bubor+3,64% kamatra adta a hitelt. De a banknál a kamaton felül sok más költség is volt, már nem emlékszem, mik pontosan.”

3.4 A banki kkv szolgáltatások bővíthetők lennének

„A magánszemély és a céges hitelezéssel kapcsolatban nem ártana, ha a banki oldal együtt tudna szolgáltatni egy privátbanki ügyfélnek és egy hozzá kapcsolódó cégnek. Amikor pl. a cég a felesleges pénzeszközeiből euró eszközt akar venni, vagy be akarja fektetni, ez a tulajdonos pénzének befektetését is érinti. A vállalkozónál a befektetési lehetőségek és az osztalékpolitika összekapcsolódik. A bankok ezeket képtelenek összekapcsolni.”

3.5 Az MFB, mint támogatott finanszírozási programokat is közvetítő speciális hitelintézet, fejlesztéspolitikai kötöttségei és a támogatási szabályok miatt gyakran



kiszámíthatatlan szereplőként jelenik meg a finanszírozók és a vállalkozások szemében

„Az MFB-ből azt látjuk a pv-ken keresztül, hogy az MFB kiszámíthatatlan. Mi is várjuk tőlük az új terméket, de kiszámíthatatlan, mikor lépnek vele elő.”

„Az MFB-nek kevésbé volt fontos a pv-s történet, nem is tudják kiszámítható módon kommunikálni... A Krízis hitel pl. nagyon lassan indult el, mert sok tisztázatlan kérdés lassan tisztázódott, aztán hirtelen zárták le. Az MFB nem jelezte, hogy a kerete kimerülőben van, hanem olyan hirtelen állította le a Krízis hitelt, hogy a megkötött, lefoglalózott adás-vételi szerződésekkel ellátott hitelkérelmeket is egyik pillanatról a másikra visszadobták.”

„Tavaly volt ez a Kormány által meghirdetett 0 %-os újraindítási gyorskölcsön. Nekünk pont jól jött volna az újraindításhoz, de belevettek a programba sok olyan kritériumot, ami miatt nem volt reális, hogy felvegyük. Pl egy olyan 13,5 M-ós árbevételű cég, akinek még költségei sem nagyon vannak (pl. szolgáltatás) már felvehette volna a teljes 10 M Ft-ot. Mi viszont nem kaphattuk meg, mert készétel gyártás a főtevékenységünk, és ez ki volt véve a hitelezhető tevékenységek közül.”

4. A vállalkozások számára releváns információk

4.1 Az általános és speciális beruházási célok és hitelfelvevői élethelyzetek szinte mindegyikére létezik finanszírozási csatorna, de a speciális esetekben nehéz megtalálni azokat a kkv-k számára

A speciális élethelyzetben lévő, vagy speciális célra finanszírozást kereső kkv-knak olyan jellegű segítségre lenne szükségük, amellyel a bankok az egyedi eljárás keretében veszik körül ügyfeleiket. Az egyedi eljárásuk keretében, hozzáértő ügyintézővel (megfelelő kockázati és üzleti feltételek esetén) a bankok a nagyméretű kkv ügyfelek minden finanszírozási célját ki tudják szolgálni.

A kisebb méretű vállalkozások hasonló kiszolgálásban egy hitelközvetítőnél részesülhetnek. Itt azonban csak a finanszírozás első lépéseit tudják megtenni, az ügylet részletes lebonyolítása majd a finanszírozón múlik.

Mélyinterjúink alapján, a különböző típusú kkv-fejlesztések lehetséges hitel- és tőkefinanszírozási csatornáit az alábbi táblázatban foglaljuk össze.



1. számú táblázat: Különböző célú és élethelyzetű fejlesztések lehetséges finanszírozási csatornái

	Banki dobozos beruházási hitel	Banki dobozos szabadfelhasználású hitel	Banki egyedi eljárású hitel	Pénzügyi vállalkozás által nyújtott kölcsön	Hitelközvetítőn keresztül közvetített hitel vagy kölcsön	Lízing	Magánbefektetők/crowdfunding	Kockázati tőke
Kisebb összegű (legfeljebb 2-300 Mft-os), egyszerű gép és vállalkozói ingatlan beruházás	X	X	X	X	X	X	X	



	Banki dobozos beruházási hitel	Banki dobozos szabadfelhasználású hitel	Banki egyedi eljárású hitel	Pénzügyi vállalkozás által nyújtott kölcsön	Hitelközvetítőn keresztül közvetített hitel vagy kölcsön	Lízing	Magánbefektetők/crowdfunding	Kockázati tőke
Nagyobb összegű, összetett beruházási projekt			X				X	X
Kisebb összegű, de összetett beruházási projekt				X	X		X	
Kisebb összegű digitalizációs beruházás		X		X	X		X	
Nagyobb összegű digitalizációs beruházás			X					X
Kisebb összegű immateriális tőkejavakra irányuló beruházás				X	X		X	
Nagyobb összegű immateriális tőkejavakra irányuló beruházás			X					X
Kisebb összegű üzletrészvásárlás, generációváltás				X	X		X	
Nagyobb összegű üzletrészvásárlás, generációváltás			X					X



	Banki dobozos beruházási hitel	Banki dobozos szabadfelhasználású hitel	Banki egyedi eljárású hitel	Pénzügyi vállalkozás által nyújtott kölcsön	Hitelközvetítőn keresztül közvetített hitel vagy kölcsön	Lízing	Magánbefektetők/crowd-funding	Kockázati tőke
Újonnan alakult, vagy kockázatosnak ítélt, de hitelezhető vállalkozás fejlesztései			X	X	X		X	X
Alacsonyabb árbevétellel, de magas tőkeigénnyel működő tevékenységek fejlesztései		X		X	X		X	

Forrás: Interjúkból nyert információk alapján, saját szerkesztés

4.2 Nincsenek olyan ágazatok vagy tevékenységek, amelyek finanszírozását a bankok eleve kizárják a dobozos vagy az egyedi hiteltermékek köréből. Az egyedi eljárásban ugyanakkor egyértelműen érvényesülnek a bank hitelezési politikájának aktuális ágazati preferenciái is.

„Az MKV-ban nincs ilyen. Ezek inkább legendák. Persze, minden banknak van hitelezési politikája. Tapasztalati vagy egyéb adatokból valóban összeszedik, hol kockázatosabb a működés, de nincsen benne ágazati fűnyíró elv, mert minden ágazatban vannak rosszabb és jobb cégek. Az egyedibe is jöhetnek a kockázatosabb ágazatokból, mert megkeresik azokat, akik a jobbak. Minden ágazatban vannak, akik nehéz helyzetben is képesek prosperálni.”

„Ha beérkezik egy hitelkérelem először az ügyintéző beszél át az ügyféllel, hogy pontosan mit is akarnak. Ha eléggé nagy méretről és egyedi projekthitelről van szó, az ügyintéző megbeszéli a dolgot az osztályvezetőjével is, aki pl. a bankban negyedévente kiadott belső, ágazati korlátok szempontját is mérlegeli. Ha az ágazati ajánlások ellenében szeretnék hitelt nyújtani, arra is van lehetőség, de akkor a régióközponttól vagy Budapestről kell engedélyt kérni. Amilyen tevékenységet a bankban központilag preferálnak, ott kedvezőbb kamatokat lehet érvényesíteni. A negatív listára egy tevékenység bekerülhet akár a romló kockázati tényezők miatt, de akár amiatt is, hogy a bank az adott tevékenységben országosan túlhitelezte magát.”



Egyes bankok a mezőgazdasági vállalkozásokat a többi ágazathoz képest kedvezőbben kezelik, az ilyen cégek esetében figyelembe veszik a szürke jövedelmeket is.

„A mezőgazdaságban feltételezzük, hogy nem minden van hivatalosan kimutatva. Szürke jövedelmek is vannak és szürke költségek is. Ez a hitelnyilvántartó rendszerben olyan formában jelenik meg, hogy a mezőgazdaságban a limitek mások. Őstermelőkről, egyéni vállalkozókról, családi gazdálkodókról van szó. Egyrészt a bevételeknél az állami támogatásokat is beszámoljuk, másrészt magasabb éves bevételt feltételezzük náluk, mint ami ki van mutatva. Ezért akár több hitelt is kaphat, mint a hivatalos árbevétele.”

4.3 A banki értékelés és a pénzügyi vállalkozások hitelbírálata között a hangsúlyokban és rugalmasságban is jelentős különbségek vannak, amik eltérő finanszírozási döntésekhez vezethetnek

Üzletvitelükben a bankok a kockázatkezelési előírások miatt elsősorban a kockázatok mérséklésére és a költségek csökkentésére törekszenek. **A banki kockázatkezelés a legnagyobb hangsúlyt az ügyfél és az üzleti terv kockázatainak elemzésére helyezi,** mert ehhez kötődnek a tartalékolási előírásaik.

A banki hiteleknel az önrész és a futamidő még a dobozos eljárás során is rugalmasan megválasztható, egyedi eljárásban ezen felül még a fedezetek és a hitel árkondíciói is alku tárgyát képezhetik.

„Foglalkoztam scoring függvények fejlesztésével is, és arra jutottunk, hogy a legerősebb magyarázó ereje a visszafizetésnek az, hogy milyen régen van meg a cég és mekkora az árbevétele. 150 változót vizsgáltunk meg, és ez jött ki. Persze ez logikus és érthető.”

„Az egyedi eljárásban az önrész általában 30%, de a megtérülést számoló szoftver előírhat magasabb arányt is. Nagyon kedvező esetben legfeljebb 20%-ig csökkenthető is. Ilyenkor többletfedezetet is előírhatnak. Ha kevés a rendelkezésre álló önrész, általában tagi kölcsönt von be a cég. A sok tagi kölcsön se jó, mert azért azt vissza kell majd fizetni. A visszafizetését viszont csak a futamidő után engedélyezzük.”

A banki egyedi elbírálási rendszerben még sok helyen létezik olyan szubjektív paraméter, amit a banki ügyintéző állít be az ügyfélről, de ennek jelentősége egyre csökken.



„Igen, van egy ilyen banki szubjektív, amit az ügyintéző az alapján állít be, hogy milyen az ügyintéző kapcsolata az ügyféllel (mennyire együttműködő), és mennyire jó az ügyfél kapcsolata pl. a beszállítóival, vevőivel. Régen nagyobb volt ennek a szubjektív paraméternek a súlya a rendszerben, de mivel ezt az ügyintézők általában a legjobb értékűnek szokták beállítani, hogy a hitelbírálat sikeres legyen, ma már kisebb súllyal veszi figyelembe a rendszer.”

A bankoknak a kkv ügyfélkörben sokféle belső teljesítménymutatója van, de a legfontosabb ügyfeleken szerzett összes jövedelem.

„Sokféle teljesítménymutató van előírva, amitől függenek a jutalmak, bónuszok. Van külön mutató a kihelyezett hitelek összegére, a számlaforgalomra, a gyorsaságra (5 napon belül továbbítani kell az ügyletet). De a legfontosabb mutató az ügyfeleken szerzett jövedelem, amit külön néznek a hitelekhez kapcsolódóan és a számlavezetéshez kapcsolódóan. Előfordul, hogy a kamatban sok engedményt kell tenni, de a kezelési költségben, rendelkezésre tartási díjban, számlavezetési díjban valamennyit visszaszedünk belőle. A díjakban ilyen variálási lehetőség az MKV dobozos termékek esetében nincsen.”

A banki hitelfelvételekkel együtt jár a számlaforgalom jelentős részének a hitelező bankhoz történő átvitele

„Egy bizonyos számlaforgalmat elvárunk, mert az nem korrekt, hogy mi futjuk a kockázatot, más meg keres a megnövekedett forgalmon. Nem kell megszüntetni máshol a számlákat, de azt kikötjük, hogy nálunk a hitel összeghez igazított számlaforgalmat bonyolítson. Viszont a kicsik általában egybankosok. Egy kis cégnek most már nem éri meg több számlát fenntartani, és egyik számláról a másikra utalgatni. A nagyobb vállalkozások már több bankosok.”

A pénzügyi vállalkozások, amellet, hogy megtérülően hitelezhető rés piacokat keresnek, a bankoknál nagyobb jelentőséget tulajdonítanak a projektszemléletnek és a fedezeteknek, illetve azok érvényesíthetőségének.

„Mi a bank és a pv közötti különbség? A bank először azt nézi, ki az ügyfél. Mik a számai, mennyi az EBIDTA, mi a ROA, minden mutatót megvizsgál, és a múltból próbál következtetni, tippelni a jövőre. Utána nézik a cég mögött álló magánszemélyt. Gyanús-e, fog-e fizetni? Hogy fogja működtetni a céget? Legvégül a fedezetet nézik. De azt pl. nem nézik meg eléggé, hogy azt mennyire lehet érvényesítheti.



A pv-kre a Basel szabályozás nem vonatkozik. A pv először a fedezetet nézi. Mennyire likvid, hol helyezkedik el, hogy tudom értékesíteni, ha bedőlt, mennyire gyorsan térül meg. Utána nézi az ügyfél mögött álló magánszemélyt, és legvégül nézi csak a vállalkozást. Ezért a hitelbírálat folyamata is gyökeresen eltérő.

A Basel III. azt mondja, hogy a bank nem finanszírozhat olyan projektet, amelyet az ügyfél az üzletmenetéből nem tud stabilan visszafizetni. Ha tehát egy bank beruházást finanszíroz, azt várja el, hogy a cég a saját eredménytermelő képességéből vissza tudja fizetni a hitelt. Ez az EBIDTA alapú szemlélet. Ezzel szemben a projekt finanszírozás viszont alapvetően az lenne, hogy nem a múltbeli működési bevételekből vonjunk le következtetéseket, hanem a beruházás következtében beálló többletjövedelemből vagy a projekt exitjéből fog megtérülni a beruházás. (Pl. lakásépítés). A pv tehát mer bátrabban gondolkodni, de az érdekli, hogy bedőlés esetén mi térül meg a hiteltől.”

4.4 Fejlődő kis- és közepméretű vállalkozásoknál egyre gyakoribb a magán- vagy tőkebefektetők bevonása fejlesztésekbe, vagy cégvásárlásokba

A tőkebefektetők elsősorban a menedzsment hozzáértését, elkötelezettségét és megbízhatóságát vizsgálják a befektetési döntéseik meghozatalánál. Amikor a befektetéssel érintett céltársaság elindul a tervezett és megbeszélte fejlesztések, piacbővítések útján, annak során olyan sokféle kockázat merül fel, hogy azok kivédésére a befektetési szerződések nem alkalmasak. A befektetők számára ezért a siker legfontosabb biztosítéka a vállalkozó/menedzsment hozzáállása marad.

„Van olyan cél, aminek a megvásárlásába bevontunk befektetőket, igen. Pl. a gyártó cégünket is befektető társakkal együtt vettük meg. Most is van egy befektetési célpontunk, amibe, ha összejön, szeretnék bevonni befektetőtársakat.”

„Igen, megcsináltuk a crowdfundingot. Ez nem az „indiegogós” forma, hogy a termékből kapnak az adományozók, hanem itt a befektetőkből tulajdonosok lettek. 97 M Ft-ot vontunk be ebben a formában. Egyben még ennyi forrás soha nem állt rendelkezésünkre. Úgy néz ki, hogy hamarosan még ennél is nagyobb összegben fogunk kockázati tőkét bevonni.

A kilátásaink jók, de a finanszírozásunk most hitelalapúról átfordult tőkealapúvá. De hosszú távon szeretnék visszatérni a piaci hitelalapú finanszírozáshoz. Most még sanyargatnunk kell magunkat, hogy olyan vállalati struktúrát hozzunk létre, amivel 2-3 éven belül egy regionális multivá nőhetjük ki magunkat, 10-15 európai üzlettel.”

„Tőkebefektetőként elsősorban a menedzsmentet nézem. Ha ezzel problémám van, már nem is érdekel tovább az ügy. A menedzsmentben azt nézem, hogyan látja a cég jövőjét. Ha az üzleti tervből az derül ki, hogy 3-5 évig fejleszt, beruház, várja, hogy beérjen a növekedés, és addig ő is kevés fizetést vesz ki a cégből, akkor feltételezem,



hogy a cég értékének megnövelése a célja. Ha viszont látszik, hogy túlértékelik magukat, a cég működéséből akarnak jól élni, vagy maguk sem hisznek a saját jövőjükben, akkor nem kérek belőlük.”

4.5 A finanszírozáshoz jutás átfutása az egyszerű dobozos hitelek és a pénzügyi vállalkozói kölcsönök esetében a leggyorsabb.

„Ami nem ingatlanos dobozos ügy, az 5-7 munkanap alatt már a pénzhez juthat. Az ingatlanosnál nem tudunk fix időt vállalni, mert az értébecslőnek meg kell nézni, szakhatósági engedélyeket kell vizsgálni, stb. Ezek idejét nem lehet megbecsülni. A beruházási vagy szabadfelhasználású portfólió 15-20%-a az ingatlanos.”

„A mi pénzügyi vállalkozásunkban az ultragyors ügy átfutása 10 nap. Ez értébecsléssel együtt értendő. Ha mfb-s refinanszírozású, akkor 4 hét.”

A Kutatás lehetséges további irányai:

A hipotéziseket nagyobb mintán történő validálása.

A banki termékeket mélyebb vizsgálata.

A standard és az egyedi eljárások közötti eltérések jobb megértése, annak vizsgálata, hogyan lehetne őket közelíteni egymáshoz.

Annak vizsgálata, milyen hitelcélra lehetne újabb standard termékeket kialakítani.

Az állami támogatások mértékének és hatásainak jobb megértése. Hogyan lehetne az állami támogatásokat jobban célozni?

Mi van, ha változnak a finanszírozás körülményei?