

Nyugat-Magyarországi Egyetem
Sopron

Doktori értekezés tézisei

A bútorgyártó kis- és középvállalkozások finanszírozása
Magyarországon

Gyallai Gábor

Sopron
2007

Doktori Iskola: Cziráki József Faanyagtudomány és Technológiák
Doktori Iskola
(**vezető:** Dr.h.c.Dr. Winkler András DSc. egyetemi tanár)

Program: Menedzsment a faiparban
(**vezető:** Pakainé dr. Kováts Judit CSc. egyetemi docens)

Tudományág: Anyagtudományok és technológiák

Témavezető: Pakainé dr. Kováts Judit CSc. egyetemi docens

1. A kutatás célkitűzései, a téma körülhatárolása

A kis- és középvállalkozások (továbbiakban KKV-k) a világ minden táján a gazdaság alapját képezik. Különösen jelentős a szerepük a foglalkoztatásban, a technikai innovációban, továbbá a bruttó hozzáadott érték előállításban is nagyobb a részesedésük, mint a reflektorfényben lévő nagyvállalkozásoknak. Magyarországon az alkalmazottak mintegy 60 százalékát foglalkoztatják, a bruttó hozzáadott értéknek csaknem 40 százalékát állítják elő, és az exportértékesítés közel 20 százalékát realizálják.

A méretbeli adottságaik egyaránt szolgálják erősségeiket és gyengeségeiket. Előnyük, hogy rugalmasak, gyorsan reagálnak a külső környezeti adottságok megváltozására, lapos szervezettel rendelkeznek, amely a munkavállalók sokoldalúságára sokkal nagyobb mértékben támaszkodik, mint a nagyvállalatok. Gyengéjük azonban az, hogy mind a vevőkkel, mind a szállítóikkal, mind a többi külső érintettel szemben lényegesen gyengébb alkupozícióval rendelkeznek, mint a nagyvállalatok.

Erős versenyben kell tudniuk talpon maradni, ami nagyon nehéz. A tapasztalatok azt mutatják, hogy az újonnan alapított vállalkozásoknak csak a fele éri meg ötödik születésnapját. A bukás okai között azonban a legjelentősebb tényezők a finanszírozási források és a megfelelő vállalatvezetési és piacelemzési ismeretek hiánya, továbbá az információhoz való hozzáférés nehézsége. A bukás okai tehát nem

csupán a piaci verseny létéből adódnak, hanem a tudás, a tőke és az információ hiányából.

A KKV-k egyik legfontosabb növekedési korlátja az alultőkésítettség. A tőkehiány enyhítésének piacgazdaságokban elterjedt eszköze a kockázati tőkebefektetés. Magyarország helyzete ebből a szempontból nemzetközi összehasonlításban kedvezőtlen. A csekély kínálat mellett ebben nagy szerepe van annak, hogy a vállalkozások nem eléggé felkészültek a kockázati tőke fogadására, és a tulajdonosi jogosítványok külső tulajdonossal való megosztásával szemben ellenállnak.

A kisvállalkozás fejlesztés eszközrendszerét az elmúlt években erőteljesen áthatotta az olcsó forráshoz juttatás szempontja. A meglévő üzleti célok teljesítéséhez szükséges források kiegészítése helyett sok esetben a pályázati céloknak való megfelelés motivációja mesterséges fejlesztési célokat szült. Ez szükségképpen kialakított egy olyan szemléletet, hogy az a jó cél, amit az állam kitalál, és amihez pénzt rendel.

A tőkehiány enyhítésének meghatározó csatornájává a bankhitel vált. Az idegen tőke finanszírozás esetében az intézményes finanszírozási formák kínálatának legfontosabb szereplői a hitelintézetek: mind a hitel, mind a lízing, mind a faktoring szolgáltatások kínálatának központi szereplői a hitelintézetek vagy azok tulajdonosi körébe tartozó pénzügyi vállalkozások. A hitelintézeti szektor működésének magyarországi sajátosságai alapvetően meghatározzák a KKV-k intézményes finanszírozási formákhoz jutásának lehetőségeit és körülményeit.

A magyar pénzügyi rendszer banki típusúnak tekinthető, mivel a hitelintézetek szerepe a gazdaság finanszírozásában lényegesen magasabb, mint a tőkepiacoké.

A magyarországi bútorgyártás fejlődése, a modern vállalatfilozófiák alkalmazása, valamint az Európai Unióhoz való csatlakozásunk új távlatokat nyitott a bútoripari vállalkozások számára. Ezek megvalósítása folyamatos beruházásokat igényel, amelyekhez természetesen megfelelő finanszírozás szükséges.

A bútorgyártó kis- és középvállalkozások finanszírozása izgalmas témát jelent a kutatók, maguk a vállalkozók és a pénzügyi szakemberei számára, így jómagamnak is. Ez késztetett arra, hogy ezen kör finanszírozási szokásait, a pénzügyi közvetítő rendszerekkel való kapcsolatát tanulmányozzam.

A témafeldolgozás aktualitását magyarázza, hogy az Európai Unió piacára belépett magyarországi bútoripari KKV-k számára sokszor problémát jelent a vállalkozásuk méretének, tőkeerejének, piaci részesedésének megfelelő finanszírozási forma kiválasztása, a forrás megszerzése.

A disszertáció vizsgálja a magyarországi bútorgyártó kis- és középvállalkozások vállalkozási jellemzőit, véleményüket az ország és saját vállalkozásuk gazdasági helyzetéről és kilátásairól, a gazdasági keretfeltételek alakulásáról, finanszírozási szokásaikat.

2. Az alkalmazott módszerek

A disszertáció elkészítése során szekunder és primer kutatást végeztem. A hazai és nemzetközi publikációk feldolgozása során igyekeztem áttekinteni a KKV-k finanszírozásával kapcsolatos források széles palettáját.

A nagy volumenű, széleskörű kérdőíves felmérés folytatásához jelentősebb anyagi erőforrások lennének szükségesek, ezért az alkalmazott kutatás módszertana a kvalitatív és kvantitatív kutatási módszerek mixét tartalmazza (hibrid módszer).

Kvalitatív módszert alkalmaztam a finanszírozási formákról, illetve a gazdasági keretfeltételekről alkotott vélemény megismerésére, illetve annak a döntési mechanizmusnak a feltárására, amely a finanszírozási formák közötti választást eredményezi.

Kvantitatív módszert alkalmaztam a finanszírozási formák használatával kapcsolatos, a finanszírozási formák igénybevételének szokásai szerinti rangsor felállításánál.

A primer kutatás keretében 55 vállalkozással készített kérdőíves felmérés segítségével megvizsgáltam és elemeztem a bútorgyártó kis- és középvállalkozások finanszírozási szokásait, a finanszírozási formák igénybevételét, a gazdasági keretfeltételek megítélését. A minta tagjai az ország különböző régióiban tevékenykednek, vállalkozási formájukat tekintve: 11 egyéni vállalkozás, 9 betéti társaság, 1 közkereseti társaság, 33 korlátolt felelősségű társaság és 1 részvénytársaság. A mintában lévő

vállalkozások átlagos mérete hasonló az országos átlaghoz, amiből következően az országoshoz hasonló kép rajzolódott ki a bútoripari vállalkozások helyzetéről és finanszírozási szokásairól.

A kérdőív megszerkesztése lehetővé tette a primer adatok megszerzését, a kvantitatív adatfeldolgozást. A kérdésekre adott válaszok alapján változókat alkalmaztam:

- 1-től 5-ig terjedő skála (intervallumskála) jelzi az adott kérdéssel kapcsolatos attitűdöt;
- Folytonos valószínűségi változó (pl. árbevétel, létszám)
- Bináris változó (pl. lízingel-e valamit? Igen-Nem)

Az adatfeldolgozás során a kérdőívek strukturált kérdéseire adott válaszokat, mint változókat SPSS adattáblában rögzítettem. Az adatok kvantitatív elemzését az adott változók körére megengedhető statisztikai módszerekkel végeztem el.

3. Az eredmények tézisszerű felsorolása

3.1. A kis- és középvállalkozások finanszírozási helyzetét jelenleg a jelentős tőkehiány és a relatív kínálati tőkefelesleg jellemzi. A nemzetközi versenyképesség biztosításához szükséges beruházásokhoz saját forrásaik nem elegendőek. A szokásos piaci feltételek mellett történő külső finanszírozási lehetőségeket a KKV-k jelentős része nem képes igénybe venni.

További kedvező kínálati feltételek alakultak ki az utóbbi időben az uniós csatlakozás és a pénzügyi szférával összehangolt kormányzati kezdeményezések következtében. Félő azonban, hogy a KKV-k jelentős része nem képes igénybe venni a felkínált lehetőségeket, mivel nem rendelkezik a pályázatképesség anyagi és egyéb ismérveivel. Jelenleg a vállalati külső finanszírozás területén a kereslet és a kínálat nincs összhangban. A relatív túlkínálat a keresleti oldalt képviselő vállalati szféra hitel- és pályázatképességének javításával mérsékelhető.

Magyarországon a hitelintézetek üzletpolitikája ma már erősen fókuszál a KKV-ügyfélkörre, ugyanis ez az a piaci szegmens, amelyben komoly növekedési és profit lehetőségek rejlenek. A tagállami és közösségi támogatások közvetítésében is nagy lehetőség van, a hitelintézetek információs, tanácsadási- és termékkínálatán múlik alapvetően, hogy mennyire képesek ezen üzleti területben rejlő lehetőségeket kiaknázni. A KKV ügyfélkör bővítése és az üzleti kapcsolat szorosabbá tétele megteremtette az igényt a fiókhálózat és a vállalati tanácsadók számának bővítésére.

Az állam a KKV hitelezési üzletágat a leginkább oly módon tudja elősegíteni, hogy biztosítja a kiegyensúlyozott gazdasági növekedés feltételeit és mindezek mellett az árfolyam és reálkamatláb viszonyok kiszámíthatóak. A kedvező makrogazdasági környezet ösztönzőleg hat mind a hitelkeresletre, mind a hitelkínálatra. További elvárás az állammal szemben, hogy olyan jogi és infrastrukturális hátteret teremtsen, amely felgyorsítja, jogilag kiszámíthatóvá teszi a hitelügyintézt és az azzal párosuló jogi, szervezeti lépéseket.

Tézis 1: *Magyarországon is kialakult a piacgazdasági finanszírozási formák kínálata, amely a KKV-k beruházásaihoz, forgóeszköz szükségletük finanszírozásához komplex megoldásokkal rendelkezésre áll, még ha a kereslet-kínálat egymásra találásához szükséges közvetítő intézményrendszer egyes esetekben fejletlenséget is mutat.*

3.2. A bútorgyártó KKV-k finanszírozásra adott válaszait összegezve egyértelműen kimutatható a belső finanszírozás jelentősége mind a rövid, mind a hosszú távú finanszírozásban. A saját erő és a tagi kölcsön részaránya kiemelkedő, a válaszadók egyöntetűen úgy vélekedtek, hogy finanszírozási igényeiket lehetőség szerint először belső finanszírozás formájában kívánják kielégíteni, és csak akkor folyamodnak külső finanszírozási formákhoz, amennyiben a belső források nem fedezik a finanszírozási igényt.

A vállalkozások rövid távú finanszírozásában a legjelentősebb külső forrás a szállítói hitel. Jelentősége nagyobb, mint az összes többi rövid lejáratú intézményes és nem-intézményes külső forrásnak. A rövid távú finanszírozási formák között még a vevői előleg, a rövid lejáratú bankhitel szerepét tartották közepesnek vagy mérsékeltnek, míg a baráti kölcsönöket, az állami támogatás különféle változatait és a factoring szerepét elenyészőnek ítélték. A hosszú távú vállalatfinanszírozásban a legjelentősebb külső finanszírozási forma a bankhitel, amelyet a lízing követ. A baráti kölcsönök, az állami támogatás szerepe a hosszú távú finanszírozásban is marginális.

Tézis 2: *A magyarországi bútorgyártó kis- és középvállalkozások esetén is teljesül a hierarchia-elmélet, amely szerint a vállalkozások előbb előnyben részesítik a belső finanszírozást, majd a külső finanszírozási formák közül előbb az idegen tőke jellegű, majd a saját tőke jellegű forrásokat választják. A vállalkozások vezetői vonakodnak külső tőkéstárs bevonásától, ezért elutasítóak a saját tőke jellegű finanszírozással szemben.*

3.3. A válaszadók jelentős hányada, 44%-a vesz igénybe lízinget. Az okok között első helyen szerepel a testre szabott finanszírozás, mely elsősorban a gépi, technológiai jármű beruházásokhoz kapcsolható. A vállalkozások kihasználják a konstrukció előnyeit, miszerint nagyobb értékű eszközt is megszerezhetnek úgy, hogy a teljes vételár kifizetése helyett havi lízingrészletet fizetnek, munkába állíthatják az eszközt és az a működésével elérhető többlet haszonból a futamidő alatt saját maga termeli ki az árát.

A lízing segítségével a technikai, műszaki változásokat is követni tudják, folyamatosan hozzájuthatnak a legkorszerűbb eszközökhöz, akár egyik lízingügyletből átlépve egy másikba. Az adott fejlesztések pénzügyileg jól elkülöníthetőek, tervezhetőek és mérhetőek. A bankoknál hitelképtelennek minősített, valamint induló vállalkozások is finanszírozni tudják beruházásaikat.

Mivel a bútorgyártó KKV-k az elkövetkező 3 évben főleg gépi, technológiai és járműberuházásokat terveznek, a lízing, mint finanszírozási forma a jövőben is vezető lesz a körükben.

A bankhitelek utáni érdeklődés is számottevő, a minta cégei bátran fordulnak a kereskedelmi bankokhoz hitelért, a banki ügyintézés formáját és időtartamát többnyire elfogadják. Ehhez hozzájárult, hogy a magyarországi hitelintézetek az üzletpolitikájukban is megfogalmazták a KKV-szektor irányába történő nyitást. Ez a stratégiaváltás jórészt annak tudható be, hogy a nagyvállalalkozások piacán lepadt az elérhető kamatmarzs és egyre élesebb a verseny. Az általános kamatszínvonal csökkenése egyre inkább megteremtette a szükségét és a lehetőségét a szektor irányába történő nyitásnak.

A rövid távú finanszírozásban a faktoring szerepe marginális, sokan nem is ismerik a faktoringban rejlő finanszírozási lehetőséget. Korlátozza a faktoring használatának elterjedését, hogy a faktor cégek és a faktoring szolgáltatást nyújtó bankok túlzottan igyekeznek bebiztosítani magukat és csak egy szűk kör – általában multicégek – felé történő áruszállításból és szolgáltatásnyújtásból eredő követeléseket vásárolnak meg.

Tézis 3: *A bútorgyártó KKV-k körében a finanszírozási formák között a lízing, továbbá a bankhitelek a legjelentősebbek. A faktoring, továbbá az állami kamattámogatású hitelek szerepe elenyésző. A faktoring után nem mutatkozik érdeklődés, míg az állami kamattámogatású hitelek esetében a hitelekhez való hozzájutás nehézsége a legnagyobb akadály. A lízing használata gyakoribb a vállalkozások körében, mint a bankhiteleké, mivel járművek, gépek beszerzésekor könnyen hozzáférhető finanszírozási forrásnak számít.*

3.4. Megállapítottam, hogy a rövid távú finanszírozás terén a legnagyobb jelentőségű külső finanszírozási forma a szállítói hitel. Gyakorlatilag teljesen általános jelenség, hogy a vállalkozások szállítói hitelek segítségével finanszírozzák folyamatos működésüket. Viszonylag könnyen lehet hozzájutni, mivel a szállító el akar adni és a szállítói hitel segítségével piacot lehet szerezni, illetve megtartani. A szállítói hitelt olcsó forrásnak tartják a vállalkozások. A vállalkozások zöme nem számol a szállítói hitel „burkolt kamatával”, amelynek mértéke megegyezik az azonnali fizetés során kapható árengedménnyel.

A bútorgyártó KKV-k gyakran kényszerből alkalmazzák a szállítói hitelt, mivel ők maguk is különböző okokból kénytelenek szállítóként hitelezni más vállalkozásnak, és gyakran szembesülnek a késedelmes vevői fizetések miatt fellépő likviditási problémával, amelyet szállítói hitelek igénybevételevel és a fizetési határidő módosításával tudnak csak kezelni.

A szállítói hitel alkalmazása összefügg a likviditási problémákkal. A mintában lévő vállalkozások 62%-a szokott szembesülni likviditási gondokkal. Az érintett vállalkozások 63%-a említette a késedelmes vevői fizetéseket, mint a probléma forrását. A leggyakrabban említett ok – az esetek 76%-ban – a túl hosszú fizetési határidő. Az okok között szerepel még, hogy előbb jelentkeznek a költségek és csak utána a bevételek, valamint a likviditási nehézséget egyes vevői bevételek kiesése okozza. Összességében azt a megállapítást lehet tenni, hogy a likviditási problémák leginkább a vevői követelésekhez köthetőek.

A terjedő fizetéseképtelenség, a körbetartozások okai között tetten érhető többek között a rossz üzleti stratégiák használata, a túlzott árverseny, a vállalkozások közötti együttműködés és összefogás hiánya, a kockázatkezelés eszközeinek nem ismerete. A morál is romlott: míg régen szégyen volt, ma már szinte divat tartozni.

Tézis 4: *A Magyarországon működő bútorgyártó KKV-k gyakorlatában a külső finanszírozási formák között, az idegen tőke források esetében a szállítói hitelek szerepe a legnagyobb, amely szorosan összefügg a vevői követelésekhez köthető likviditási problémával (körbetartozás!).*

3.5. A minta válaszadóinak fele nem válaszolt a kockázati tőketársaságokkal, „üzleti angyalokkal” kapcsolatos kérdésre, sokan közülük nem is ismerik ezeket a finanszírozási formákat. A kérdésre válaszolók döntő hányada kategorikusan kizárta mind a kockázati tőke társaságokat, mind a magánszemély tőkebefektetőket, mint külső finanszírozási lehetőséget. Minimális számú vállalkozás tervezi biztosan „üzleti angyal” tőkebefektetését bevonni a vállalkozásába és csak 2% valószínűsíti ezen befektetési forma igénybevételét.

Az, hogy a kockázati tőkebefektető társaság, mint finanszírozó egyáltalán nem fedezhető fel a mintában nem meglepő, hisz Magyarországon ma a legtöbb kockázati tőkebefektető – hasonlóan a nyugat-európai társaihoz – a közepes méretű cégek piacára koncentrál, melyből a mintában keveset találunk. Ezek azok a vállalatok, amelyeknél már valamivel csökkent a cégalapítás utáni, illetve a fejlődés legkorábbi szakaszára jellemző nagy üzleti és vállalkozási kockázat,

ugyanakkor még rövidtávon is jelentős növekedési potenciállal rendelkeznek.

A mintában szereplő bútorgyártó KKV-k fő okként (61%) a függetlenségük elvesztését jelölték meg, hogy miért nem fordulnának kockázati tőketársasághoz illetve magánszemély tőkebefektetőhöz. A tulajdonosok vonakodnak attól, hogy

- más is betekintést nyerjen gazdálkodásuk mindennapjaiba,
- a megtermelt nyereségen osztozniuk kelljen,
- a döntések meghozatalába mások is beleszóljanak.

Általában megállapítható, hogy csak akkor vennék igénybe a fenti finanszírozási formákat, ha más választásuk nem lenne.

Tézis 5: *A formális és informális kockázati tőkefinanszírozás nem vagy csak elenyésző arányban van jelen a bútorgyártó KKV-k finanszírozási gyakorlatában, egyrészt az ismerethiány miatt, de leginkább a tulajdonosi elzárkózás okán.*

3.6. A bútorgyártó KKV-k rövid távú finanszírozásával kapcsolatban megállapítható, hogy a vevői előlegek jelentősége meghaladja a baráti kölcsönökét, sőt szerepe is jelentős a vállalatfinanszírozásban. Ez az eredmény annak fényében meglepő, hogy egyrészt a válaszadók szerint olcsóbb a baráti kölcsön, mint a vevői előleg, másrészt, ha a más ágazatokban lévő tendenciákat vizsgáljuk, ott a vevői előlegek által történő finanszírozás szerepe sokkal kisebb.

A baráti kölcsönöket a vállalkozások olcsó forrásnak tartják, de érzelmi okokból kifolyólag kerülnek ezt a finanszírozási módot. A baráti kölcsönhöz fűződő vállalkozói attitűd hasonló a formális és informális kockázati tőkebefektetésekhez, csak akkor veszik igénybe ezt a lehetőséget, ha más módon nem kezelhető a pénzügyi probléma.

A minta vállalkozásainak nagy része viszonylag könnyen jut hozzá vevői előlegekhez legalább az anyagbeszerzés biztosítása mértékéig. Az előleghez hozzájutó vállalkozások vevői elsősorban a lakossági fogyasztók, illetve más kis- és középvállalkozások, illetve olyan nagyvállalat, amellyel több éves szoros együttműködési viszony alakult ki.

Fontos azonban megjegyezni, hogy az előleghez hozzájutó KKV-k a kapott forrást nem minden esetben, mint finanszírozást megkönnyítő eszközt értékelik, hanem mint kockázatcsökkentő elemet, ugyanis az előleg révén a vevő jelzi komolyságát és fizetőképességét.

Tézis 6: *A baráti kölcsönök szerepe a bútorgyártó KKV-k rövid és hosszú távú finanszírozásában nagyon szerény, kisebb, mint a vevői előlegeké, amely az anyagbeszerzés fedezésén kívül a vevői megrendelés komolyságát is kifejezi.*

Publikációk

1. Sopron pénzügyi fejlődése.
In: Országos Tudományos Diákköri munkák a PSZF szerkesztésében, 1991
2. A lakáshitelezés helyzete Magyarországon.
In: Pénzügyi szilánkok: Szemelvények a Nyugat-Magyarországi Egyetem KTK Pénzügytan-Számvitel-Statiztika Intézet fiatal tanárainak és tudományos diákköri kutatómunkát végző hallgatóinak munkáiból, 2001
3. Finanszírozási döntések. Forint vagy deviza?
In: Faipar, LIII. évf. 3-4. szám, 2005

Előadások

1. A magyar kis- és középvállalkozások felkészülési lehetőségei az EU csatlakozásra.
II. Faipari Marketing Konferencia, Sopron, 2003
2. Az EU bővítés várható hatásai Magyarországra.
III. Faipari Marketing Konferencia, Sopron, 2004
3. A bútorgyártó kis- és középvállalkozások finanszírozása Magyarországon
VI. Faipari Marketing Konferencia, Sopron, 2007