

ÖSSZEFOGLALÓ

A 2008. december 16-án Budapesten, a BVK és az MVHK által szervezett konferencián Kovács István által „VÁLLALKOZÁSFEJLESZTÉS HÁLÓZATBAN, INTEGRÁLT SZOLGÁLTATÁSOK” címmel tartott előadás mondanivalójáról

Az előadáson kivetített slide-ok mellé a következő kiegészítés, magyarázat tartozik.

1. Vállalkozásfejlesztés hálózatban, integrált szolgáltatások

A vállalkozásfejlesztési hálózatról és az integrált szolgáltatásokról viszonylag keveset kell szólni, mert ha az előadásban szereplő számok, elemzések és következtetések igazak (s eddig még azt senki nem cáfolta meg), akkor abból nem következhet más, csak az, hogy **igazán sikeres vállalkozásfejlesztési eredményeket csak egy arra szakosodott szolgáltató hálózattal, és integrált szolgáltatásokkal lehet elérni**. Akit az előadásban szereplő tények és evidenciák nem győznek meg, s erről további részleteket szeretne megtudni, ajánlom figyelmébe korábban készült tanulmányainkat.

2. Vállalkozásfejlesztési alapkövetelmények

Számos követelménynek kell megfelelnie egy vállalkozásfejlesztési programnak, de közülük csak egyet emeltem ki, mert ma a legfontosabbnak a programok jó tervezését tartom. **A programokat evidenciákra, tényekre, tapasztalatokra és azok ok-okozati elemzéseire kell építeni** általában is, de ma a pénzügyi válság és a recesszió idejében különösen nem lehet hibázni, mert az katasztrofális következményekkel járhat. **Az elmúlt évtizedben** a vállalkozásfejlesztési programok tervezésénél nem fordítottak kellő figyelmet a tényekre, azok ok-okozati elemzésére, a „miértekre” és a „hogyanokra”. Előadásom anyaga evidenciákon és statisztikai tényeken és nemzetközi tapasztalatokon alapszik, s azok ok-okozati elemzése után következtetéseket is tartalmaz.

3. A vállalkozások működéséhez, fejlődéséhez szükséges körülmények

Az ábrán szereplő külső feltételek közül kiemeltem a kedvező piaci környezetet (ami a pénzügyi és gazdasági válság miatt egyre rosszabb). Ugyanakkor látni kell, hogy a jó termékek iránt **piac (kereslet) még így is van, csak azt a magyar vállalkozások zöme azért nem tudja megszerezni, mert nem tudnak jól, olcsón termelni, valamint eladni**. Ennek számos oka van, de a tudáshiány és a saját, valamint az alacsony költségű külső forrás hiánya a legrelevánsabbak közé tartozik.

Az ábra közepén feltüntettem a vállalkozások belső szükségletei közül a két legfontosabbat. **Ha egy vállalkozásban nincs elég pénz és elégséges tudás, akkor az nem lehet tartósan eredményes**. Minden más szükséglet e kettőre visszavezethető, illetve ezekből kielégíthető. A vállalkozásfejlesztésnek Magyarországon (is) ezekre kellene koncentrálni, mert a **magyar mikro-és kisvállalkozások döntő hányada alapvetően kellő pénz és tudás hiánnyal küszködik**

4. A fejlett piaccal rendelkező országok vállalkozói struktúrája

A fejlett gazdaságokban a vállalkozásoknak kb. 80 %-nak van bankhitele. A nem bankképes – viszonylag kisszámú vállalkozások számára **még a legfejlettebb országok is működtetnek olyan támogatott vállalkozásfejlesztési programokat, mint tanácsadás, mikrohitel, inkubátorház, stb.** Ott a banki szféra képes a vállalkozások zömét finanszírozni, így a mikrohitel programok a bevándorlók, nők, feketék, pályakezdők és más hátrányos helyzetűek finanszírozását szolgálják. A kormányok fontosnak tartják ezt a szűk réteget is támogatni! Tudják, hogy ez a réteg segítségre szorul, s **megéri őket támogatni, mert ha ők vállalkoznak, csökken a társadalmi feszültség, csökkenthető a munkanélküliekre fordított segélyek összege, növelhető a foglalkoztatottság, és az adóbevételek**, stb.

Magyarországon teljesen más a helyzet.

5. Magyar, -Közép-Kelet- Európai vállalkozói struktúra

Ez az ábra is nagyon beszédes, és tényeken alapul.

A lényeg: a mikrovállalkozások mintegy 80 %-a nem azért nem kap hitelt a banktól, mert a bankok nem szeretnék több vállalkozást hitelezni, s ezzel több pénzt keresni, hanem, **mert nem tudnak kit hitelezni. A magyar mikrovállalkozói réteg jelentős része ugyanis pénzügyileg és szakmailag annyira gyenge, hogy a bankok azokat nem tudják hitelezni banki módszerekkel, s profitábilisan (ami számukra törvényszerű).**

Mekkora ez a mikrovállalkozói réteg? Nézzük a statisztikai adatokat!

6. Mikrovállalkozások és a hitelek száma

KSH adatok szerint 2006-2007. években **1,2-1,3 millió vállalkozás volt, egy másik KSH kimutatás 698 ezer működő vállalkozásról számol be - 2006-os adatokkal.** (Itt figyelmen kívül hagytam a 2007-2008 fordulóján adószámot kötelezően kiváltó 282 ezer őstermelőt, ami miatt a vállalkozások száma 1.280.000-ről 1.624.000-re nőtt.)

Vállalkozásfejlesztési szempontból egyrészt minden olyan vállalkozást és magánszemélyt komolyan figyelembe kell vennünk, akinek adószáma, őstermelői igazolványa van, hiszen bizonyára azért váltotta ki, mert vállalkozni akar vele. Másrészt viszont tudjuk, hogy ezek egy része valójában nem működik. Mindezek figyelembe vételével nem tévedünk nagyot, ha 6-700 ezer mikro vállalkozóról beszélünk.

Ezzel szinkronban vannak a gazdasági minisztérium által 2006-ban közzétett adatok, miszerint **838 ezer mikro vállalkozók közül 608.000 olyan mikrovállalkozás volt, amely legalább 1 főt foglalkoztatott.**

Ezek közül kb. 130-140.000 olyan mikrovállalkozás működik, amelyeket a bankok és takarékszövetkezetek hiteleznek. (a számok statisztikai alapjait, és számítási módszereit a következőkben mutatom be)

Ezekből a számokból egy elemzőnek feltétlenül fel kell tenni egy nagy kérdés: **mi van a vállalkozások több mint 75-80%-ával, amelyek száma kb. 450 ezer vállalkozás?!** Ezen vállalkozások legalább 1 főt foglalkoztatnak, azaz minimum 450.000 foglalkoztatotról beszélünk!!! És akkor még nem beszéltünk azokról az őstermelőkről, adószámos emberekről, valamint azokról, akik több főt foglalkoztatásáért felelnek.

A KSH kimutatása szerint évente 60- 70 ezer új vállalkozás jött létre (2006-ig,) s kb. ennyi szűnt meg. (A 2007-2008. évi őstermelői adószám kiváltás ezt bizonyára jelentősen módosítja).

Megjelent egy olyan újratekintő mikrovállalkozói réteg is, amelynek már volt vállalkozói múltja, de megbukott, vagy ahhoz közel áll.

A KSH-s vállalkozói adatok után most nézzük, a hitelek darabszámainak alakulását a PSZÁF adatbázisából!

7. PSZÁF adatok: a hitelek darabszáma 2003-2008 banki és takarékszövetkezetek együtt

(A 2008. évi szám szeptember végi adat, de a pénzügyi válság miatt az év végéig valószínűleg nem változik lényegesen). Ha a kihelyezett hitelek összegeiből készítettem volna a diagramot, akkor az még meredekebb növekedést mutatna. (nem szakértőként akár még azt a következtetést is le lehetne vonni belőle, hogy dübörög a gazdaság...). Ebből a diagramból látható, hogy **a rövidlejáratú hitelek darabszáma dinamikusan nő, de ez is igen csalóka.** Mint látjuk, **az év végén élő hitelek darabszáma már nem nő ilyen dinamikusan,** mert egy-egy vállalkozónak egy éven belül több hitele is lejárhat. A hitelezettek aránya legjobb esetben is 25% alatt van, de inkább 20 % körüli lehet a reális szám, ha figyelembe vesszük, hogy a vállalkozások egy részének év végén egyszerre több élő hitele is lehet. A 150 ezres kihelyezés ezért kb. 130-140 ezer vállalkozást érinthet. Vállalkozásfejlesztési szempontból **nagyon fontos adat az éven túli hitelek darabszáma, és trendje,** ugyanis aki jelentősebb mértékben fejleszt, az – az esetek többségében- csak éven túli fejlesztési hitellel tud beruházni

8. Mikrovállalkozások éven túli banki hitelek száma, összetétele

Az éven túli hitelek száma a 2003. évben majdnem 27.000 volt, de egy nagy csökkenés, majd lassú emelkedés után 2007-ben 21.700-at sem éri el. A pénzügyi válság miatt valószínűleg 2008-ban sem haladja meg ezt a szintet.

Az éven túl hitelezett, legalább 1 főt foglalkoztató mikrovállalkozások aránya kevesebb, mint 4%, s számuk kevesebb, mint 2003. évben volt! Ez több mint elgondolkodtató! **A forinthitelek számának visszaesése még szembetűnőbb.** Ez nem lenne baj, ha nem tudnánk, hogy a devizahiteleknek milyen kockázatai vannak - amelyre a pénzügyi válság most különösen rávilágít! A beruházási hitelek darabszámával kapcsolatban pedig meg kell jegyezni, hogy **volt olyan év, amikor a megyei és fővárosi vállalkozásfejlesztési alapítványok (HVK-k) több vállalkozónak adtak mikrohitelt, mint ahány mikrovállalkozónak adott az összes kereskedelmi bank éven túli beruházási hitelt.** (de erről majd később..)

A tények bemutatása után nézzük azoknak a lehetséges okait!

9. Elemzés: Mi lehet az oka, hogy a pénzügyintézetek ilyen alacsony arányban hitelezik a mikrovállalkozókat?

A mikrovállalkozások alacsony hitelezése nem banki szeszély, szándék kérdése, hanem annak gazdasági okai vannak! A tőke-, saját forrás-, és fedezethiányos, valamint a viszonylag alacsony vállalkozói ismeretekkel rendelkező vállalkozások hitelezése túl sokba kerülne a pénzügyintézeteknek, s túl nagy a kockázata. A profitelvárások miatt ez olyan magas kamattal térülne meg, amelyet a mikrovállalkozások nem bírnak megfizetni. **Ezért szerintem nem a bankokat kellene erőltetni, hogy adjanak hitelt a nem hitelezhető vállalkozásoknak, hanem ezeket a gyenge vállalkozásokat kellene szakmailag (tanácsadás) és pénzügyileg (nonprofit alapú támogatott mikrohitellel) megerősíteni, hogy hitelezhetővé váljanak a bankok számára!** (A bankok erőltetése a mikrovállalkozók hitelezésében egy Hofi Géza poénhoz hasonlít: Tudsz úszni? – Nem. – És ha jól megfizetem? Ezért van az, hogy sehol a világon nem a kereskedelmi bankok mikrohitelznek, különösen nem állami támogatással, hanem esetleg csak non-profit mikrofinanszírozó szervezeteken keresztül.

A Basel II. szabályozás miatt ez valószínűleg még inkább így lesz, sőt tapasztalatunk szerint a pénzügyi válság miatt a bankok az eddig hitelezett vállalkozások egy részétől is menekülni fognak! Ebből tehát az következik, hogy az 5. ábrán berajzolt, a bankhitelek és a mikrohitel közötti vonal elsősorban nem úgy süllyeszthető a kívánt alacsonyabb szintre, hogy a bankokat mesterségesen és drágán lejjebb szorítjuk, hanem a mikrovállalkozók pénzügyi és szakmai szintjét kell megemelni hatékony vállalkozásfejlesztési eszközökkel!

Fontos hangsúlyozni, hogy **a bankok nem vállalkozásfejlesztési szervezetek!** Mint ahogy azt a bankok által szponzorált „Microhitel” konferencián a bankok kifejtették, számukra is az lenne a jó, ha nekik már csak a mások által felkészített „bankképes” vállalkozásokat kellene hitelezni.

A mikrovállalkozások megerősítésének módjai szakmai körökben ismeretesek:

A vállalkozások tudáshiányát rövidtávon egy jó tanácsadói programmal, forráshiányát egy jó mikrohitel programmal lehet enyhíteni.

10. Mi az oka a tanácsadási rendszerek hiányának?

A vállalkozások **tudáshiányát rövidtávon** egy jó tanácsadói programmal lehet leghatékonyabban enyhíteni. Természetesen eredményesebbé kell tenni az iskolarendszerben és az azon kívül a vállalkozói ismeretek oktatását és képzését is, de annak hatása hosszabb időtávon fog jelentkezni. Egy pár főt foglalkoztató vállalkozónak nincs pénze arra, hogy diplomásokat vegyen fel egy-egy probléma megoldására, s ideje sincs arra, hogy tanfolyamokra járjon. Egyébként sem hatékony eljárás ez akkor, ha a hiányzó tudást megbízható módon, nem túl drágán meg is tudja vásárolni tanácsadóktól. **A magyar tanácsadói rendszer azonban még nem épült ki, mert kb. egy évtizede a gazdasági minisztérium szakapparátusa, úgy véli, hogy arra nincs szükség.** (pedig a legfejlettebb országok is működtetnek tanácsadói programokat.)

Ezért nagy bűn a vállalkozókkal szemben, hogy 2007-től nem indultak el az új tanácsadói programok sem a ROP-ok sem a GOP 4 keretében, s a 2004-2006. GVOP 2.2.1 tanácsadói programja is késve, rosszul előkészítve indult, finanszírozása, monitoringja gyenge volt.

A vállalkozások szempontjából a dia megadja a választ a kérdésre. Az általunk régóta javasolt, alaptanácsadásra **épülő, hatékony, hosszú távon is működő tanácsadói rendszerre azért van szükség,** hogy a dián látható problémákat megoldja. **A rendszert fel kell építeni, ami időigényes,** de az elvesztegetett éveket minél hamarabb el kellene kezdeni behozni! **Szerencsére nem teljesen nulláról kell indulni,** mert a HVK hálózat nagy tapasztalatra tett szert e téren is, különösen 1991-2000, majd 2005-2007. években.

11. Mi az oka a tőke és forráshiánynak?

Bizonyára több okot is fel lehetne sorolni, de a leglényegesebbeket valószínűleg feltüntettem. Ezek között is szeretném kiemelni az elsőt és az utolsó kettőt. A magyar vállalkozóknak - már egyre inkább a hazai piacon is - azokkal a nyugat-európai vállalkozásokkal kell versenyezniük, amelyek évtizedek, évszázadok alatt **tudták saját vagyonukat növelni,** ezért nagyobb arányban van megfelelő saját tőkéjük, vagyoni fedezetük és

likvid forrásuk. Ráadásul a bankoktól is olcsóbban kapnak hitelt. **A hazai vállalkozások többsége a feltőkésítést nem gyorsíthatja meg vissza nem térítendő támogatásokkal**, az csak viszonylag keveseknek jut.

A többség számára egyedüli megoldás a nyereségből képzett saját forrás lehetne, de a tevékenységek nyereségtartalma általában nem túl magas, s azt is csökkenti a magas adó- és járuléktartalom. A nagyobb nyereség termeléséhez fejleszteni, korszerűsíteni kellene, de saját forrás hiányában hitelt kell felvenni, amelynek magas kamata ugyancsak csökkenti az esetleg felhalmozható nyereségtömeget. A nem bankképes mikrovállalkozások forráshiányát egy jó mikrohitel programmal lehet enyhíteni. Olyannal, amellyel sok tízezer vállalkozásnak lehet nagyon alacsony, akár 0 %-os kamattal forrást nyújtani hosszú futamidőre, hogy azok fejleszteni, korszerűsíteni tudjanak, s a nyereségükből esélyük legyen feltőkésíteni magukat.

Sokuk számára ezért a mikrohitel jelentheti az **egyetlen fejlődési és/vagy az életben maradási esélyt.**

Nézzük, mi van a mikrohitellel!

12. Miért nem magasabb a mikrohitelben részesültek száma?

Mint a korábban mutatott statisztikai számokból látható, potenciálisan igen magas azon mikrovállalkozások száma, akik valóban működnek, legalább egy főt foglalkoztatnak, fejlődni is szeretnének, de a pénzügyi és szakmai helyzetük miatt - mégsem tudják őket hitelezni. A potenciális célcsoport számosságának megállapításához induljunk ki **a 608.000, legalább 1 főt foglalkoztató vállalkozásból**. Egy szintén GKM-es felmérésből tudjuk, hogy a mikrovállalkozások 59%-a nem akar növekedni, amelybe bizonyára beletartozik az egyszemélyes kereskedők, ügynökök, őstermelők nagy része. Ha ezeket levonjuk, még mindig marad kb. **250.000** vállalkozás. Ha a bankok megdupláznák az éven túli hitelek számát (ami most igen valószínűtlennek tűnik), akkor még mindig marad **210.000** vállalkozás.

Figyelembe véve, hogy a vállalkozások minden bizonnyal nem akarnak minden évben mindannyian fejleszteni, a szám harmadolása, negyedelése után is sok tízezer mikro vállalkozást lehetne érdemben fejlesztéshez segíteni mikrohitellel, a jelenlegi 1-2 ezerrel szemben.

Az Új Magyarország Mikrohitel Program (ÚMMP)-ban a korábbi évek forrásainak 10-20-szorosa áll rendelkezésre, tehát forráshiányról ma már messze nem beszélhetünk.

A mintegy 16 éves - európai szinten is kiemelkedő - mikrohitelkezési tapasztalatokkal rendelkező HVK hálózat 20 tagja mellett néhány új szereplő is megjelent, tehát szolgáltató-hiányról sem beszélhetünk. Mégsem nőtt a mikrohitelzett vállalkozók száma, sőt csökkent.

Nézzük mennyivel, s miért!

13. A HVK-k mikrohitel kihelyezése 1992-2008 között

Mint a korábban mutatott statisztikai számokból látható, potenciálisan igen magas azon mikrovállalkozások száma, akik nem tudnak bankhitelhez jutni. Ez a diagram azt mutatja, hogy a potenciális rétegből mennyit elégítenek ki a mikrohitel programok. A számok nagy hullámlása szakértők számára nagyon „beszédese”. Különösen, ha megvizsgáljuk, s megismerjük, hogy MI AZ OKA a nagy ingadozásnak: amikor volt kellő forrás a mikrohitel kihelyezéshez, és a feltételek is jók voltak a vállalkozóknak, akkor a program felfutott, amikor a forrás elfogyott, vagy a feltételeket elrontották, akkor a kihelyezés hanyatlásnak indult.

Nagyon sokatmondó az utolsó 2 oszlop is. Itt feltüntettem a 2008. évi eddigi HVK-s kihelyezéseket és mellette halvány színnel a nem HVK-s szolgáltatók által kihelyezett Új Magyarország Mikrohitel adatokat is. (2008. december 15-ig)

Ez két dolgot bizonyít.

Egyrészt a HVK-n kívüli új szereplők sem produkáltak rendkívül kimagasló eredményeket, pedig ők óriási összegeket fordíthattak a reklámra, és „ügynökhálózat” bevonására, amit a HVK-k soha nem tehettek meg!

Másrészt azt is jelzi, hogy az ÚMMP feltételrendszere nem volt megfelelő, hiszen ha az új szereplők és a HVK-k kihelyezési adatait összeadjuk, akkor is messze elmaradnak az adatok a HVK-k 2002. évi produktumától s kb. a 2005-2006. évi szintjén vannak, azaz az ÚMMP extra forrásai nem járt együtt a mikrohitelzett vállalkozások dinamikus növekedésével.

Az előző pontban felsorolt érvek alapján felmerül a kérdés: Ha tehát több tízezresre tehető a potenciális kereslet, és a forrás is minimum megtízszereződött, ráadásul a szolgáltatói kör is bővült, akkor **Mi AZ OKA, hogy sok tízezer mikrohitel kihelyezés helyett csak mintegy másfél ezer kihelyezés történt 2008-ban?**

Egy volt professzorom bölcsességét szeretném idézni: ha egy jogszabályra a vállalatok döntő hányada nem úgy reagál, ahogy azt elvárták tőle, akkor nem a vállalatokban van a hiba, hanem a szabályozásban!

Az ÚMMP feltételrendszerére vonatkozóan kezdetektől aktívan kifejtettük kritikai véleményünket, s javaslatokat fogalmaztunk meg.

Novemberben javaslataink egy része - sajnos nem mind - már beépült az új szabályozásba, s annak pozitív eredményei azonnal jelentkeztek is.

Ezt bizonyítja a következő diagram, melyhez időhiány miatt csak saját megyei adatainkat tudtam felhasználni.

14. PRIMOM mikrohitel adatok

Először is hangsúlyozni szeretném: a diagram csak az Új Magyarország Mikrohitel keret terhére született döntések trendjét mutatja. A PRIMOM Mikrohitel Bizottsága 2008-ban 103 vállalkozónak 538 millió Ft mikrohitelt hagyott jóvá több konstrukció keretében, melyek közül csak az egyik az ábrán látható ÚMMH.

Az Új Magyarország Mikrohitel Programhoz a Sz-Sz-B. megyei PRIMOM érdemben 2008 áprilisában csatlakozhatott. Az első 7 hónapban érdeklődés hiányában összesen 8 vállalkozónak tudtunk pozitív döntést hozni e program keretéből. Ezzel szemben, a szabályozási feltételek pozitív változásának hatására, novembertől bő egy hónap alatt 15 pozitív döntést hoztunk ugyanebből a keretből, tehát igen dinamikus módon kezdett az érdeklődés a változás hatására. Ezt tapasztalták más megyei kollégáink is.

15. Összegző következtetések

Néhány következtetés:

- a valóban működő, legalább 1 főt foglalkoztató – de általában töke-, és tudáshiányos mikrovállalkozások mintegy 80%-a még bankhitel felvételéhez is gyenge. Fejlesztésükhöz, feltökésítésükhöz csak elenyésző hányaduk kaphat vissza nem térítendő támogatást, éven túli bankhitelt is csak 3,6%-uk jut,
- e réteg számára életbevágóan és azonnal szükséges egy hatékony tanácsadói és mikrohitel program beindítása, méghozzá integrált szolgáltatási rendszerben. Ehhez jó alapot ad az ábrán látható **hídképző, szolgáltató (HVK) Hálózat**, melyet az Európai Unió kifejezetten erre a célra hozott létre, s amely ma már – európai szinten is kimagasló -16 éves mikrofinanszírozási tapasztalatokkal rendelkezik,
- ha a bemutatott gondolatok, trendek, következtetések igazak, - márpedig úgy gondolom, igazak - sürgősen meg kell válaszolni azt a kérdést, hogy mely okok miatt nem működnek tanácsadói rendszerek és eddig miért nem értek el több vállalkozást a mikrohitel programok,
- a bankok által szponzorált „Mikrohitel” konferencia és a tapasztalataink tanulságai: A bankok is örülnének, ha valaki előzetesen pénzügyileg és szakmailag megerősítené mikrovállalkozói ügyfélkörüket! Más országokban a bankok nem versenytársai a mikrofinanszírozóknak, hanem együttműködő partnerei és támogatói. Az MVHK és tagjai, a HVK-k készek ezt az együttműködést hatékonyra tenni sok tízezer mikrovállalkozás fejlesztését elősegítve. **Az MVHK rendelkezik a hatékony munkához szükséges szakmai tapasztalatokra épülő tudással, és fejlesztési tervekkel**, a HVK hálózat rövid időn ismét alkalmassá tehető arra, hogy az egész országban homogén és magas színvonalon működtesse a szükséges szakmai programokat!

Kovács István
elnök
Magyar Vállalkozásfejlesztési Hálózat Konzorcium
(MVHK)