

SZAKDOLGOZAT

Kulacsik Martina Csilla

2024



Magyar- Agrár és Élettudományi Egyetem
Károly Róbert Campus
Vidékfejlesztési agrármérnök BSc Szak

Banki szféra szerepe a vidéki vállalkozások életében

Konzulens:	Név: Dr. Koncz Gábor Beosztás: egyetemi docens
Külső konzulens:	Név: Beosztás:
Készítette:	Kulacsik Martina Csilla Neptun kód: GUJTLD BSc (levelező)
Tanszék:	Vidék- és Területfejlesztési Tanszék

Gyöngyös
2024

Tartalomjegyzék

2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS.....	6
2.1. Vállalkozások	6
2.1.1. A vállalkozás fogalma	6
2.1.2. Vállalkozási formák.....	7
2.2. Vállalkozások beruházásainak finanszírozási lehetőségei.....	12
2.2.1. Finanszírozási döntések.....	12
2.2.2. A vállalati beruházások főbb céljai	13
2.2.3. Támogatások beruházási fejlesztésekhez	14
2.2.4. Pályázatok	15
2.2.5. Banki hitellehetőségek	16
2.2.6. Lízing lehetőségek	17
2.3. A banki szféra szerepe.....	18
2.3.1. Alkalmazott módszerek.....	20
2.3.2. Kutatási design	20
2.3.3. Kutatási stratégia	20
2.4. Adatgyűjtés módszere.....	21
2.4.1. Vegyes módszerű adatgyűjtés.....	21
2.4.2. Interjúk	21
2.4.3. Kérdőív	21
3. ANYAG és MÓDSZER	23
3.1. Kérdőív kutatás.....	23
3.2. Interjú.....	34
4. EREDMÉNYEK és ÉRTÉKELÉSEK.....	41
4.1. Kérdőív eredmények és értékelés.....	41
5. KÖVETKEZTETÉSEK és JAVASLATOK	46
6. ÖSSZEFOGLALÁS.....	50
IRODALOMJEGYZÉK.....	55
ÁBRÁK JEGYZÉKE	60
NYILATKOZATOK.....	61

1. BEVEZETÉS és CÉLKITŰZÉSEK

Napjainkban igen fontos a kiemelkedő szakmai tudás, a kompetencia mellett pedig elengedhetetlen, hogy a vállalkozásokban dolgozó szakemberek és vállalkozások tulajdonosai tisztában legyenek az alapvető piaci, számviteli adózási és jogi alapfogalmakkal. Ezen tudás megszerzésével válnak alkalmassá és jó vezetővé, hogy termékeiket és szolgáltatásaikat megfelelően és sikeresen tudják a vállalkozásukban értékesíteni. A sikeresség generálja a következő sikert, amely a tudásra bővítésére is igaz, hiszen minden megszerzett tudást folytonosan megújítani és bővíteni szükséges.

Az elmúlt két-három évtizedben igen nagy gazdasági átalakulások voltak megfigyelhetők szerte a világban; az egyik jelentős változás pedig a kis- és középvállalkozások, azaz a KKV-k életében figyelhető meg. A KKV-k gazdasági szerepének változását elsősorban a nagyvállalati folyamatok változtatták meg és erősítették fel, mivel a globális piaci versenyben csakis azok a nagyvállalatok maradhatnak talpon és válnak sikeressé, amelyek költségeiket csökkenteni tudják és kihelyezik tevékenységeik egy részét beszállítók bevonásával, akik jellemzően kisebb, rugalmasabban működő vállalkozások.

A gazdasági átalakulás változásként hozta azt is, hogy míg korábban KKV-k szinte csak helyi gazdaságokban működtek, elsősorban lakossági szolgáltatásokban, addig már napjainkra kinőtték magukat a globális piacra. A KKV-k napjainkban egyre meghatározóbb szerepet töltenek be egy-egy térség gazdasági növekedésében is. Ezt felismerve az elmúlt évtizedekben erőteljes politikai törekvések is megfigyelhetők a KKV-k támogatásával kapcsolatban. Nemcsak az Európai Unió támogatja a KKV-kat, de Magyarországon is jelentős kormányzati erőfeszítések történnek a '90-es éveket követően, folyamatosan.

Tekintettel arra, hogy a KKV-k szerepe napjainkra felértékelődött és a KKV-k általánosságban az egyik legdinamikusabban növekvő gazdasági szektorban működnek, ezért kutatásom tárgya a KKV-k működésének, valamint finanszírozási lehetőségeinek vizsgálata. A GDP-hez való hozzájárulásuk jelentős, és gazdasági fejlődésük kulcsfontosságú az általános gazdasági stabilitás és fejlődés szempontjából. Jelentős munkahelyteremtők, és nagyban hozzájárulnak a foglalkoztatottság növeléséhez és a munkanélküliség csökkentéséhez, emellett gyakran az innováció hajtóerejévé válnak a gazdaságban. Rugalmasságuk és kreativitásuk révén sok esetben képesek új termékek, szolgáltatások vagy üzleti modellek bevezetésére. A téma aktualitását továbbá az indokolja, hogy a fentiek ellenére a KKV-k számos egyedi kockázattal és kihívással szembesülnek, mint például a pénzügyi korlátok, az erőforrások hiánya, a piaci változások, a szabályozási követelmények stb. Ezeknek a kockázatoknak és kihívásoknak a megértése fontos lehet annak érdekében, hogy hatékony támogatási mechanizmusokat lehessen kidolgozni számukra.

Ezen motivációk alapján a szakdolgozat a KKV-k működését vizsgálja, lehetőséget kínál a vállalkozásoknak és azok környezetének alaposabb megértésére, valamint javaslatok kidolgozására a fejlődésük támogatására és a kihívások kezelésére. Ennélfogva a következő

Kutatási kérdés: Hogyan befolyásolják a kis- és középvállalkozások működését és finanszírozási lehetőségeit az elérhető banki szolgáltatások, valamint mennyire támogatják ezek a szolgáltatások a KKV-k tevékenységét?

Kutatási célok a kutatási kérdés megválaszolása érdekében:

- a KKV-k és főbb jellemzőik meghatározása;
- a KKV-k számára elérhető finanszírozási lehetőségek meghatározása;
- a KKV-k számára elérhető banki szolgáltatások felmérése;
- a banki szolgáltatások hasznosságának, hiányosságainak felmérése;
- az elérhető banki szolgáltatások hatékonyságának elemzése, értékelése.

A fent megjelölt célok és kutatási kérdés megválaszolása céljából a szakdolgozat szakirodalmi háttérében bemutatásra kerül a vállalkozás fogalma, formái, a kis és közepes méretű vállalkozások meghatározás és jellemzői, fókuszba helyezve az egyéni vállalkozók, vállalkozások vizsgálatát. Ugyancsak a szakirodalmi áttekintés fejezetén belül kerülnek bemutatásra a vállalkozások finanszírozási döntései, a beruházások, a KKV-k számára elérhető finanszírozási formák, mint támogatások, pályázatok, banki hitel és lízinglehetőségek, valamint a banki szféra szerepe a vállalkozások életében. Az alkalmazott módszerek című fejezet tartalmazza a kutatás során alkalmazott kutatási design-t és stratégiát, azok magyarázatát, valamint a vegyes módszerű adatgyűjtés fogalmát. A vegyes módszerű adatgyűjtés során mind kvalitatív mind kvantitatív adatok gyűjtése történik elsődleges adatgyűjtés módszerével, melyek interjúk és kérdőívek. A módszertani fejezet tartalmazza a szakdolgozatra vonatkozó kutatási etika főbb pontjait is. Az eredmények és értékelésük fejezetben az interjúk és kérdőíves felmérés eredményeinek prezentálása történik szöveges és grafikus formában egyaránt. A kutatás szempontjából fontos következtetések levonása történik az azt követő fejezetben, mely egyben tartalmazza a kutatási kérdésre adható választ és annak magyarázatát az elsődleges kutatások eredményei alapján. Végül az összefoglalás fejezet biztosítja a szakdolgozat áttekintését, rövid összefoglalását.

2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

2.1. Vállalkozások

2.1.1. A vállalkozás fogalma

A gazdálkodó szervezet, a vállalkozás, vállalat jelentésük és tartalmuk szempontjából azonos fogalmak. A vállalkozások olyan gazdálkodó szervezetek, melyek emberi tevékenység eredményei és a fogyasztói szükségletek kielégítése érdekében folytatnak tevékenységet úgy, hogy közben erőforrásokat használnak, azokat optimális és ésszerű módon osztják el és alkalmazzák. A vállalkozások profitszerzés céljából működnek, azonban ehhez kötelezettségek, felelősség is társul. A felelősség jogi, erkölcsi és anyagi felelősségvállalás, ami kockázatot jelent számukra (Kozma, 2019).

Az előbbiekben megfogalmazottakkal ellentétben azonban Román (2006) szerint a vállalat és vállalkozás azonos fogalomként történő említése nem teljesen helytálló, hiszen a vállalkozás tekinthető egy gondolkodásmódnak, szemléletmódnak, mely egy cselekvés, aktivitás elvégzésére összpontosul (például egy cég alapítása vagy meglévő cég bővítése). Szerb (2004) szerint a vállalkozás olyan magatartási forma és tevékenység, mely innovatív, kreatív, lehetővé teszi a piaci lehetőségek megragadását, a kockázatviselés a bizonytalanság vállalásával köthető össze, azonban nemcsak profitszerzés a cél, hanem érték teremtése is egyúttal.

Egy vállalat létrehozásának lehetőségét befolyásolja az üzleti környezet, azaz a vállalatot körülvevő környezet, mely olyan tényezőkből, személyekből, más szervezetekből áll, melyek együttesen közvetlen vagy közvetett hatást gyakorolnak a vállalatra. Az üzleti környezet a belső és külső környezet összessége. Míg a belső környezet olyan elemekből áll, melyek a vállalaton belüli működésből és feltételekből származnak, és a vállalkozásnak, annak vezetőjének van hatása annak alakítására, a külső környezet nem alakítható a vállalkozás által. A külső környezet lehet mikro-, makro- és globális környezet

- mikro környezet, mely a vállalatra közvetlen hatást fejt ki, azoknak a tényezőknek és elemeknek alakulása, változása, ami direkt módon befolyásolja a tevékenységet;
- makro környezet, mely közvetett módon befolyásolja a gazdálkodó szervezet, vállalkozás tevékenységét, keretfeltételt biztosítanak a tevékenységekhez;
- globális környezet, mely áttételesen befolyásolják a vállalkozás működését, a Föld politikai, gazdasági, szociális és természeti környezetének elemei (Imre és mtsai, 2008).

2.1.2. Vállalkozási formák

A vállalkozások tulajdonforma szerint lehetnek egyéni vállalkozások és gazdasági társaságok.

1.Egyéni vállalkozás:

A legegyszerűbb vállalkozási forma, mely egyetlen személy tulajdonát képezi. A törvény szerint természetes személy - rendszeresen, nyereség- és vagyonszerzés céljából, saját gazdasági kockázatvállalás mellett folytat - gazdasági tevékenységet egyéni vállalkozóként. Az egyéni vállalkozó saját vagyonának kockáztatásával végzi tevékenységét, teljes vagyonával felel (Wolters Kluwer, 2024). A vállalkozás bevétele megegyezik a vállalkozó bevételével, adózott jövedelme a vállalkozásnak így a saját vagyont gyarapítja ugyanakkor a kötelezettségek szempontjából teljes vagyonával felel. Az adózást a tényleges pénzmozgáshoz köti, így rövid távon a legelőnyösebb pénzforgalmi szemléletet alkalmazhatja, és nincs szükség a könyvelés felülvizsgáltatására (Bognár, 2008).

A vállalkozó személyesen vesz részt a vállalkozás működésében, azonban alkalmazottai is lehetnek, akiknek létszáma nincs korlátozva. Mivel alkalmazottat felvehet, ezáltal változatos foglalkoztatási lehetőségek állnak rendelkezésére. Telephelye több lehet, székhelye viszont csak egy; egyszerre több tevékenység is végezhető (Nagyné, 2008).

Az egyéni vállalkozás előnyös vállalati forma kisvállalkozás számára, mert a legolcsóbb elindítása, ügyvéd nem szükséges indításához és költségek szempontjából nincs cégbíróági eljárási illeték. Az egyéni vállalkozó független, nem függ más tulajdonostársától, bevételeit saját belátása szerint allokálja. Az önfoglalkoztatás, öngondoskodás jegyében az állam és az önkormányzatok, de maga az Európai Unió is egyaránt támogatják az egyéni vállalkozásokat (European Commission, 2023). Pénzügyi szempontból van lehetőségük pályázatok, támogatások igényléséhez, és a vállalkozni vágyó fiatalok és álláskereső a GINOP 5.1.10 pályázati konstrukció mellett képzési programokon és tanfolyamokon is részt vehetnek, illetve igényelhetnek vissza nem térítendő támogatást vállalkozás indításához (Pályázat.gov, 2022).

Repka (2024) cikke szerint bár az egyéni vállalkozók gyakran egyedül kezdik vállalkozásukat, ha az üzletük fejlődik és már nem tudják egyedül ellátni a feladatokat, alkalmazottakat vehetnek fel. Az alkalmazottak foglalkoztatása segíthet a vállalkozás hatékonyságának növelésében és a tehermegosztásban; ugyanúgy alkalmazhatnak munkavállalókat, mint más vállalatok. A Munka törvénykönyve szabályozza a munkaviszony kereteit, és az egyéni vállalkozóknak is be kell tartaniuk a munkajogi előírásokat. Az alkalmazottak foglalkoztatása jelentős adminisztrációt igényel az egyéni vállalkozóktól, hiszen be kell jelenteni a munkavállalókat, bérszámfejtést kell végezni, és megfelelően kell kezelni a munkabéreket és a közterheket. Az egyéni vállalkozók emellett lehetőséget kapnak az egyszerűsített munkavégzésre, amelynek keretében könnyebb a foglalkoztatási feltételek meghatározása. Ez különösen alkalmazható mezőgazdasági és turisztikai időnymunkára vagy alkalmi munkákra. Másokat megbízási díjért is foglalkoztathatnak, ami lehetőséget nyújt számukra a rugalmasabb munkavégzésre és a projekt alapú fizetési struktúra alkalmazására. A foglalkoztatás jelentős adminisztratív feladatokkal járhat, ezért az egyéni vállalkozóknak érdemes lehet a bérszámfejtés és a

könyvelés feladatát kiszervezniük egy szakértő könyvelőirodához, hogy maguk is több időt és energiát tudjanak fordítani a vállalkozásuk fejlesztésére. Az egyéni vállalkozók számára tehát számos lehetőség áll rendelkezésre, hogy munkavállalókat foglalkoztassanak, és ezáltal vállalkozásukat hatékonyabban működtessék. Fontos azonban megfelelően betartani a munkajogi és adminisztratív előírásokat, valamint szükség esetén szakértő segítségét kérni az adminisztráció kezeléséhez. A KSH (2024) legfrissebb adatai szerint 2023-ban az összes gazdálkodási forma 1.994.350 volt, melyből 1.839.940 volt a vállalkozások száma. A társas vállalkozások száma 515.747 volt, míg az önálló vállalkozó száma 1.324.193. (1. táblázat).

Gazdálkodási forma	2021	2022	2023
Gazdasági társaság	516 149	516 753	505 069
Korlátolt felelősségű társaság	398 016	406 246	409 966
Részvénytársaság	8 150	8 448	8 729
Közkereseti társaság	2 403	2 191	1 920
Betéti társaság	107 580	99 868	84 454
Szövetkezet	3 173	2 935	2 682
Agrárgazdasági szövetkezet	462	438	403
Egyéb jogi személyiségű vállalkozás	6 415	6 619	6 396
Jogi személyiségű európai gazdasági vállalkozás	33	34	35
Jogi személyiségű vállalkozás	525 770	526 341	514 182
Jogi személyiség nélküli gazdálkodó szervezet	179	149	132
Gazdasági tevékenységet végző jogalany	1 502	1 522	1 433
Egyéni cég	538	511	434
Jogi személyiség nélküli társas vállalkozás	1 681	1 671	1 565
Társas vállalkozás	527 451	528 012	515 747
Önálló vállalkozó	1 329 408	1 310 708	1 324 193
Egyéni vállalkozó	586 368	567 158	600 680
Vállalkozás összesen	1 856 859	1 838 720	1 839 940
Költségvetési szervek és költségvetési rend szerint gazdálkodó szervek	12 575	12 489	12 377
Nonprofit és egyéb nem nyereségérdekelt szervezet	131 217	131 962	132 761
Jogi személyiségű nonprofit szervezet	82 132	82 247	82 298
Nonprofit gazdasági társaság	4 280	4 289	4 244
Jogi személyiség nélküli nonprofit szervezet	49 085	49 715	50 463
Egyéb gazdasági szervezet	8 931	9 244	9 272
Összesen	2 009 582	1 992 415	1 994 350

1. táblázat: Gazdálkodási formák 2021 és 2023 között

(Forrás: KSH, 2024.)

2. Gazdasági társaság:

Jogi személyiség nélküli gazdasági társaságok:

Közkereseti társaság (kkt): olyan gazdasági társasági forma, amelyben a tagok arra vállalnak kötelezettséget, hogy korlátlan és egyetemleges felelősségük mellett közösen gazdálkodnak és az ehhez szükséges vagyont a társaság rendelkezésére bocsátják. Rendszerint családi

vállalkozási forma. Legfőbb szerve a tagok gyűlése, amelynek tevékenységében valamennyi tag részt vehet. Előnye, hogy nincs alaptőke követelmény, gyors és egyszerű az alapítása, illetékmentes az alapítás, alacsony kockázatú cégforma (Bodó, 2021).

Betéti társaság (bt): A létesítésére irányuló társasági szerződéssel a tagok arra vállalnak kötelezettséget, hogy üzletszerű közös gazdasági tevékenységet folytatnak oly módon, hogy legalább egy tag, a beltág felelőssége korlátlan, a kültág felelőssége korlátozott, csak a vállalt betétje szolgáltatására köteles (Nagyné, 2008) Előnye, hogy alapítása gyors és egyszerű, nincs alaptőke követelmény. Hátránya, azonkívül, hogy a beltág korlátlanul felelős, akár magánvagyonával, és jogviszonyának megszűnése után is még 5 évig fennmarad a felelősége, ha a jogviszony megszűnése előtt keletkezett az adósság (Újváry, 2023).

Jogi személyiséggel rendelkező gazdasági társaságok:

Egyesülés (csak jogi személy tagja lehet): két vagy több gazdasági társaság összevonása egységes vállalkozássá, melynek formája lehet az egyesülésen kívül a felvásárlás és összeolvadás. Általában egy új vállalat jön létre az egyesülés folyamán, és az eddigi vállalati tulajdonosi struktúrák is megváltoznak. Az egyesülés után a résztvevő vállalatoknak általában át kell alakítaniuk vagy integrálniuk kell az üzleti folyamataikat, az alkalmazotti struktúrájukat és más szervezeti aspektusokat az új vállalat keretei között (Váradiné, 2008). Korlátozott felelősségű társaság (kft): A kis- és középvállalkozások kedvelt társasági formája. A kft meghatározott összegű törzsbetétekből álló törzstőkével indul, a tagok kötelezettsége csak saját vagyoni hozzájárulásuk befizetésére terjed ki. Egyszemélyes kft esetén a cég alapító okirattal jön létre, több személyes esetén társasági szerződést kell írni, tehát nem szükséges több személy a cég létrehozásához (Nagyné, 2008). Inkább személyegyesülés jellegű társaság, részvényt vagy kötvényt nem bocsát ki. Elektronikus cégbejegyzés esetén az alapítás illetékmentes. Hitelminősítés során kedvezőbb helyzetben van az egyéni vállalkozáshoz képest, mert gazdasági társaság lévén könnyebben juthat hitelhez. A kft. ügyvezetője korlátlan módon, egész vagyonával felel tartozásaiért a hitelezőknek szándékos kár okozása esetén. Hátránya, hogy szükség van egy minimális törzstőkére, melynek értéke 3 millió Ft. Ezt az összeget nem szükséges cégbírósághoz benyújtáskor rendelkezésre bocsátani, de minimum 100.000 Ft-ot igen. A fennmaradó összeget 2 éven belül kell a társaság rendelkezésére bocsátani (Cégkreátor, 2024).

3.Részvénytársaság (Rt): előzetesen megállapított mennyiségű és névértékű részvényekből álló alaptőkével tevékenykedik, a részvényesnek a felelőssége a részvény kibocsátási értékével vagy névértékével arányos. A részvényes így az Rt további kötelezettségeiért más módon nem felel. Alapszabállyal létesül a társaság; a társaság lehet zártkörű vagy nyilvános. Rendelkeznie kell a törvényben meghatározott alaptőkével. Zártkörű esetén 5 millió, nyilvános esetén 20 millió Ft. A részvénytársaság ezért nem feltétlenül kisebb vállalkozások számára alkalmas vállalkozási forma (Váradi, 2008).

1.Állami vállalat: olyan jogi személyiséggel rendelkező vállalkozások, melyet állami vagy kormányzati szervek hoznak létre. Lehetnek teljesen, vagy csak részben állami / kormányzati tulajdonúak. A rábízott vagyonnal az 1977. évi VI. törvényben meghatározott módon önállóan gazdálkodó szervezet, valamint a felelősségét is ez a törvény határozza meg. Az állami vállalatokat gyakran politikai, gazdasági és társadalmi célok szolgálatára hozzák létre, és szerepük lehet kulcsfontosságú a gazdasági fejlődésben és az állampolgárok életminőségének javításában (Szakács, 2019).

2.Szövetkezet: a tagok felelőssége a szövetkezeten belül korlátozott, azonban alapítása a tagok vagyonából történik. Működése demokratikus elven alapul. A szövetkezet tevékenysége során a tagok gazdasági és társadalmi, azaz kulturális, oktatási, szociális, egészségügyi szükségleteit kielégítő cselekvések történnek. Alapítása, átalakulása, megszüntetése bonyolult és költséges (Váradiné, 2008).

2.1.3. A KKV-k fogalma és főbb jellemzői

A vállalkozások csoportosíthatóak méretük szerint és ezek alapján megkülönböztethetünk, mikro-, kis-, közepes méretű vállalkozásokat, valamint nagyvállalatokat. Az Európai Unió (European Commission, 2021) szerint a vállalkozások közül a mikro-, kis- és középméretű vállalkozások, KKV-k gazdasági egységek, szervezetek, melyek hozzávetőlegesen 99%-át képviselik az EU gazdálkodó szervezeteinek.

A KKV-k esetében az Európai Unió meghatározása szerint a dolgozók száma a 250 főt nem haladja meg. A cég típusának meghatározásánál a másik fontos tényező az éves forgalom és a mérleg nagysága. KKV-k esetében az éves árbevétel nem haladja meg az 50 millió eurót, vagy a mérleg nem haladja meg a 43 millió eurót.

Az 2. táblázat az Európai Unió által meghatározott módon mutatja a KKV-kon belüli csoportosításukat.

Company category	Staff headcount	Turnover	or	Balance sheet total
Medium-sized	< 250	≤ € 50 m		≤ € 43 m
Small	< 50	≤ € 10 m		≤ € 10 m
Micro	< 10	≤ € 2 m		≤ € 2 m

2. táblázat: A KKV-k csoportosítása

(Forrás: European Commission, 2021)

Az Európai Unióban a KKV-k – eltérő méretük, összetételük, valamint a forgalmuk és mérlegük nagysága alapján – kategorizálhatóak tehát, azonban jelentőségük szempontjából az európai gazdaság motorjának tekinthetők. A mai összetett és sokrétű üzleti környezetben szoros pénzügyi, működési vagy vezetői kapcsolatban állnak más vállalkozókkal, vállalkozásokkal. A KKV-k biztosítják a társadalmi stabilitást; hozzájárulnak a gazdasági növekedéshez és ösztönzik a munkahelyteremtést. Az Európai Unióban kulcsszerepet töltenek be a foglalkoztatás és a versenyképesség előmozdításában, az innováció és a vállalkozói szellem ösztönzésében. Ezért minden ország kormánya, de az Unió maga is támogatja ezeket a gazdasági szereplőket, és igyekezik javítani üzleti környezetüket, hogy jobban ki tudják aknázni óriási, azonban jelenleg még sok esetben rejtett potenciáljukat (EPP, 2024).

Mérettől és típustól függetlenül minden vállalkozás célja, így a kisebb cégek célkitűzései között is prioritással szerepel a folyamatos működés biztosítása, a magas profit elérése, valamint a fejlődés és növekedés, a fenntartható fejlődés státuszának elérése. A KKV-knak vannak közös tulajdonságaik szektortól és tevékenységüktől függetlenül. Szemben a multinacionális vagy nagyobb vállalatokkal a KKV-k esetében közös jellemzők az erőforrások szűkössége, az informális vezetési stílus, a sérülékenység, az adminisztrációs folyamatok bonyolultsága, megfelelő munkaerő megtalálásának, így alkalmazásának nehézségei (Kecskés, 2018).

Krasniqi (2012) vizsgálata alapján megállapítható, hogy a KKV-k legmeghatározóbb tényezőjének tekinthető szempontok a vállalat mérete és életkora, elhelyezkedése, tevékenységi területe, a vállalkozók életkora, tapasztalata, képzettsége és rátermettsége, neme, a vállalat orientációja és az intézményi környezet. A KKV-k a nemzetek alapelemeiként, az üzlet, a jólét, a versenyképesség és az innováció előmozdítóiként, a gazdaságok szükséges alkotóelemeiként határozhatók meg.

A KKV-knak sokféle és változatos típusa létezik. A vezetők és dolgozók létszáma miatt sok feladat halmozódik fel és koncentrálódik, sok múlik a munkatársak képességén, hozzáértésén, a vezető vezetési stílusán, a cégen belüli kommunikációs típuson stb. (Holátová és Brezinová, 2013).

Számos korábbi tanulmány foglalkozott már azzal a kérdéssel, hogy a KKV-k életében melyek azok a kulcsfontosságú tényezők, amelyek hatással vannak a vállalati teljesítményre és a fenntarthatóságra. Civelek és Cemberci (2015) szerint a cég teljesítményét a vállalat mérete, értékesítése, hatékonysága és eredményessége határozza meg, míg a külső, versenykörnyezetet a tudásteremtés, a tudásmenedzsment, a szervezeti tudás előállítása, a szervezeti intelligencia generálása, a menedzsment befolyásolja. Syverson (2011) tanulmánya alapján a vállalati teljesítmény és a fenntarthatóság a vállalat termelékenységén keresztül mérhető, amelynek ki kell terjednie a szervezeti struktúra, a verseny, a vállalkozói döntések, a munkaerő, a pénzügy és a kereskedelem kérdéskörére. Ciemleja és Lace (2011) szerint egy vállalat fejlődése a lehetőségekhez, veszélyekhez, bizonytalansághoz köthető, a fenntarthatóságot befolyásolja a vezető készsége, az üzleti tevékenységek, az erőforrások és az üzleti környezet hasznosítása.

2.2. Vállalkozások beruházásainak finanszírozási lehetőségei

2.2.1. Finanszírozási döntések

Kozma és mtsai (2016) tanulmánya megerősíti, hogy napjainkban a KKV-k számára a beruházási és finanszírozási döntéseik megalapozottsága jelentik a sikert. Pénzügyi döntéseik lehetnek, rövid-, közép- vagy hosszú távúak és ezeket a döntéseket befolyásolhatja, hogy a vállalat életciklusának melyik szakaszában vannak, milyen beruházásokat szeretnének végrehajtani és milyen finanszírozási lehetőségek vannak. Minden vállalkozás más-más helyzettel és pénzügyi döntéssel kell, hogy szembenézzon, ezért szükséges sajátos pénzügyi lehetőségeik felmérése, alapos mérlegelése, mielőtt bármilyen gazdasági, pénzügyi döntést meghozna a vezetés.

A KKV-k mindig is kihívásként tekintettek a finanszírozás kérdésére, hiszen szemben a nagyobb vállalatokkal, szűkösebb anyagi és nem anyagi erőforrások állnak ezen vállalkozások rendelkezésére (Hágen és Holló, 2017). Nemcsak az okoz a KKV-k számára nehézséget finanszírozás területén, hogy folyamatosan fizetőképesek legyenek, de a fejlesztésekhez és beruházásokhoz, fejlődéshez szükséges pénzforrás megteremtése is legalább ilyen problémás. A megfelelő forrás megtalálásához és kiválasztásához fel kell mérnie a vállalkozásnak, hogy mit szeretne pontosan finanszírozni, milyen időtávval, azaz stratégiai vagy esetleg rövidtávú finanszírozásról van-e szó, és milyen gazdasági áldozatokat képes és hajlandó hozni a pénzeszköz igénybevételeért. A források kiválasztása során a vállalati stratégiát nem hagyhatja a vezetés figyelmen kívül, ezért a stratégiát az időközben felmerült célokkal és igényekkel össze kell hangolnia (Hugyi és Takácsné, 2011).

Kozma és mtsai (2016) szerint, ha a vállalati pénzügyi döntésekről esik szó, alapjaiban véve két kategóriát lehet felállítani: a stratégiai pénzügyi döntéseket, valamint az operatív döntéseket. A stratégiai döntések szintén két csoportra oszthatóak, még hozzá befektetési, beruházási döntések, ami a vállalkozás eszközeit érinti, illetve a finanszírozási kérdések, melyek a forrás oldalát érintik a mérlegnek (1. ábra).



1. ábra: A vállalat pénzügyi döntése
(Forrás: Tóth és mtsai, 2017).

A vállalat forrásstruktúrája az, ami megmutatja, hogy a vállalkozás milyen finanszírozással rendelkezik jelenleg – saját vagy idegen tőke. Emellett pedig beszélhetünk hosszú távú döntésekről, melyek mérleg szempontjából a befektetett eszközöket érintik, illetve rövid távú döntésekről, melyek a forgóeszközökre vonatkozó elhatározásokat jelentik. A vállalat finanszírozás kérdései tehát magukban foglalják mindazokat a pénzügyi megfontolásokat, melyek a folyamatos fizetőképességre és a beruházásokra is vonatkoznak.

A finanszírozás átgondolása és a pénzügyi forrás kiválasztása igényli számos szempont mérlegelését, mint:

- Az anyagi forráshoz való hozzáférés időpontja, elérhetősége, valamint a visszafizetés ütemezése;
- Költség, azaz milyen anyagi áldozattal, ráfordítással jár, a forrás igénylése, igénybevétele;
- Kockázata, vagyis a potenciális veszélyek, akadályok, negatívumok, a forrás használatának eredményeként jelenhetnek meg;
- Befolyás, azaz a vállalatot mennyire korlátozza, irányítja a forrást biztosító személy vagy szervezet az üzleti döntések során.

A finanszírozás megvalósulásának és a sikeres eredmények elérésének a feltétele, hogy mind a finanszírozást biztosító, mind pedig az igénybe vevő vállalat együtt tudjon működni és a finanszírozás biztosítása során meglegyen az összhang a felek között. Tóth és mtsai (2017) azonban további kritériumként még megjegyzik, hogy kritériumként kell a vállalatnak számolnia a fentiekén túlmenően a rentabilitással, azaz, hogy a vállalkozás működése, tevékenysége jövedelmező legyen, és profitmaximalizálása során a felhasznált finanszírozási, anyagi erőforrásokon felüli eredményeket tudjon realizálni. Másrészt a likviditás kérdésével is fontost foglalkoznia, azaz kiadásait folyamatosan tudja fedezni, és képes a tulajdonában lévő eszközök pénzre váltására rövid időn belül.

2.2.2. A vállalati beruházások főbb céljai

A vállalatok alapvetően 5 célrendszerrel rendelkeznek a pénzügy területén; ezek: a beruházási politika, tőkestruktúra politika, likviditási politika, kommunikációs politika és kockázatmenedzsment politika. Jelen szakdolgozat szempontjából fontos beruházási politikáról az alábbiakat lehet megállapítani.

Sóvágó (2010) szerint az üzleti tevékenység fejlesztése érdekében gyakran szükség van beruházásokra, amelyek magukban foglalják a tárgyi eszközök létrehozását, azok állományának, valamint teljesítőképességének bővítését, és az elavult eszközök cseréjét. Ezeket a beruházásokat számos szempont szerint lehet csoportosítani, de a legfontosabb megközelítés az, hogy meghatározzuk a beruházások célját és az egyes projektek közötti kapcsolatot. A beruházási politika kiemelt szerepet játszik a vállalat életciklusának minden szakaszában. Emellett fontos megemlíteni az anyagi beruházásokon túl az immateriális beruházásokat is, mint például a kulcsfontosságú kompetenciák fejlesztése és a know-how

bővítése. Mielőtt a vállalkozás menedzsmentje nagyobb beruházási döntéseket hozna, fontos kérdéseket kell megválaszolni: a) Milyen eredményeket és előnyöket fog hozni a beruházás, miközben kielégíti a tőkejuttatók hozamigényeit? b) Mekkora tőkeinjekcióra van szükség a beruházás megvalósításához, és milyen struktúrában kell ezt finanszírozni? (Tóth és mtsai, 2017).

Juhász (2012) szerint a vállalat számos beruházási céllal rendelkezhet. A szerző kategóriái alapján a beruházás tárgya lehet új eszköz létesítése, -beszerzése, használt eszköz beszerzése, elavult eszköz pótlása, -cseréje, eszköz korszerűsítés, földterület megvásárlása. A beruházás fajtái szerint lehet szervezetet létesítő vagy fenntartó, piacot alakító vagy piachoz igazodó, bővítő vagy pótló jellegű, technikai átállás vagy diverzifikáció. Papp és Szűcs (2012) az előbbieket kiegészítve funkcionális beruházási csoportosítást is említ, mely a szervezet tevékenységétől függő csoportosítás és nemzetgazdasági szinten szokták jellegüket elemezni. Így pl. lehet ipari beruházás, mezőgazdasági, közlekedési, egészségügyi, oktatási, vendéglátási, kereskedelmi stb. Rendeltetés és célok alapján a szerzők a következő három kategóriát sorolják fel: nemzetgazdasági beruházás, üzemgazdasági beruházás és építési beruházás. Szervezeti szinten megkülönböztethetők berendezési és felszerelési beruházások, gazdasági-műszaki beruházás, ültetvény és erdősítési beruházás és egyéb értéknövelő tevékenységek. A beruházások nagyságrend szerint lehetnek mikro-, kis-, közepes-, nagy-, kiemelt beruházások.

A fentiek alapján látható tehát, hogy számos céllal történhet beruházás a szervezetek részéről, és minden szervezet a sajátos céljaihoz, kilátásaihoz mérten kell, hogy felmérje a rendelkezésre álló lehetőségeket a megfelelő finanszírozás érdekében. Minden vállalatnak egyedi céljai, stratégiái és körülményei vannak, amelyek hatással vannak a beruházási döntéseikre és a finanszírozási lehetőségeikre. Fontos megérteni, hogy minden cégnek egyedi kockázati toleranciával, pénzügyi helyzettel és üzleti stratégiával kell szembenéznie. Emellett az iparági trendek, a piaci helyzet és a makrogazdasági tényezők is jelentős hatással lehetnek a beruházási döntésekre és a finanszírozási lehetőségekre. Ezért a vállalatoknak gondosan fel kell mérniük sajátos helyzetüket, mielőtt beruházási terveket készítenek és finanszírozási megoldásokat keresnek. Ez a rugalmasság és az egyedi megközelítés kulcsfontosságú ahhoz, hogy a vállalatok hatékonyan kihasználják a rendelkezésre álló lehetőségeket és elérjék céljaikat a beruházások terén (Simon és Patrik, 2021).

2.2.3. Támogatások beruházási fejlesztésekhez

A támogatás a vállalkozások egy lehetséges külső finanszírozási formájaként említhető, és fogalmát tekintve egy olyan tevékenység, mely egy kedvező döntés során a szervezetet anyagi forráshoz juttatja. Az ilyen jellegű tőkéhez való hozzájutás következtében egyáltalán nem, vagy csak részben kell annak értékét visszafizetni (Vasné, 2008). A támogatási jogviszony során az állam finanszírozási forrást biztosít egy adott cél megvalósítására, mely lehet gazdasági, társadalmi cél, ezáltal ösztönzi tudja a gazdasági tevékenységeket, beruházásokat és fejlesztéseket (Államháztartás, n.d.). Nyikos (2018) szerint a politikai döntéshozás, valamint a modern állam egy funkciójaként lehet említeni a támogatásokat, mert meghatározott politikai célok és a gazdaságfejlesztés egy kiemelt eszköze; anyagi előny

biztosításával motiválja az állam a gazdaság szereplőit olyan tevékenység végrehajtására, megvalósulására, melyre egyébként nem rendelkezne elegendő anyagi forrással.

A gazdasági, társadalmi és környezeti célok megvalósítása érdekében létrejött támogatások közé lehet sorolni a közös agrárpolitikán (KAP) belül a vidékfejlesztési támogatásokat, melyek a KAP egy alappillérei. Míg az első pillér a KAP-on belül az, hogy a teljes finanszírozás az Unió támogatásával történik, a második pillér esetében a vidékfejlesztési támogatások a regionális és nemzeti források bevonásával történik. Prioritásként lehet említeni a mezőgazdasági tevékenységek és a versenyképesség támogatását, a fenntarthatóság érdekében a környezeti, természeti erőforrások védelmét, új munkahelyek létrehozását, vidéki gazdaságok fejlesztésének támogatását, tudásátadást, a vidéki térségekben problémát jelentő társadalmi kérdéseket, mint a befogadás előmozdítását, szegénység csökkentését a fejlődés támogatásával (Négre, 2022).

A hazánkban alkalmazott KAP stratégiát 2022. november 7-én fogadta el az EU Bizottsága, mely 2023. január 1-vel lépett hatályba. A 2023 és 2025 közötti időszakban több párhuzamos támogatási program is fut, melynek értelmében a közvetlen kifizetések értéke (első pillér) 2485 milliárd forint, míg a vidékfejlesztési támogatások értéke (második program) 2891 milliárd forint. A vidékfejlesztési támogatások mellett azonban továbbra is maradnak még olyan támogatások, melyek az együttműködési, beruházási tevékenységeket célozzák. A KAP vidékfejlesztési támogatásai három területre oszthatóak fel:

- Beavatkozások gazdaságfejlesztési céllal: mely a 2014-2020 közötti időszakhoz képest négyszeresére növekedett. Az intézkedések közé tartozik többek között mezőgazdasági üzemek-, élelmiszerfeldolgozás-, vízgazdálkodás fejlesztések, vállalkozásfejlesztés és kockázatkezelési rendszer fejlesztése.
- Zöld támogatások: a 2014-2020 közötti időszak támogatásainak +150%-os növekedése, mely a környezeti értékek, természeti erőforrások, klímavédelem és állatjóléti célokat fogalmaz meg.
- Megújuló vidék támogatások: 1,26-szorosára növekedett forrás a 2014-2020 közötti időszakhoz képest; a vidéki térségek fejlődését, életminőség javítását célozza, kistélepülési, együttműködési, agrárpolitikai fejlesztésekkel és az innováció előmozdításával (Magyarország Kormánya, n.d.).

2.2.4. Pályázatok

A pályázat szintén külső finanszírozási forma, mely egy kérelem elkészítését jelenti azzal a céllal, hogy a szervezet anyagi forráshoz jusson. A pályázatok kiírását fejlesztési programok meghatározásával hozzák létre, és a szervezetek a pontos finanszírozási felhasználás megjelölésével, valamint a projekt részletes leírásával igényelhetik a pályázati erőforrást. A projekt maga a terv, egy tervezet, melyben megfogalmazásra kerül a jövőre irányuló cselekvés, így a szervezet konkrét beruházási tevékenysége, amiért a pályázatot benyújtja a

finanszírozási forrás elnyerése érdekében. Egy pályázat során a pályázat kiírója határozza meg, hogy mekkora a finanszírozási keret, azaz a maximális értéke a pályázati támogatásnak, illetve a követelményeket is meghatározza (Homoky, 2008).

A szervezetek fejlesztése céljából többféle állami és uniós pályázat is elérhető, mint az eszközbeszerzés, gépbeszerzés, telephely fejlesztés, -vásárlás, turisztikai pályázatok, energetikai pályázatok, kutatás-fejlesztés, innováció stb. A szervezetek formáinak megfelelő pályázatok is elérhetőek, így fiatal vállalkozók számára elérhető pályázatok, vállalkozás indítását támogató pályázatok, startup-oknak-, egyéni vállalkozóknak-, KKV-k részére készített pályázatok stb. A pályázatok többnyire vissza nem térítendő támogatások. 2024-es év folyamán, jelenleg 299 állami és EU pályázat áll a vállalkozások rendelkezésére (Pályázat Menedzser, 2024).

Aktuális pályázatok között lehet említeni a vidéki kisvállalkozások számára fenntartott VP leader pályázatokat, melyek kisebb-nagyobb beruházások érdekében igényelhetőek, vissza nem térítendő finanszírozási lehetőségek, értékük akár 500.000 forinttól akár 15 millió forintig terjedhet. A VP leader uniós és állami pályázatok is egyben, melyek kifejezetten a vidéki mikro- és kisvállalkozásokat támogatják, legyen szó akár eszköz beszerzésről, energetikai beruházásról, fejlesztésről, átalakításról, marketing tevékenységről, informatikai fejlesztésről stb., amennyiben a vállalkozások teljesítik a kiírt feltételeket, követelményeket. Jelenleg, több, mint 500 VP leader pályázat áll a kisvállalkozások rendelkezésére az ország egész területén (Napitender, 2024).

2.2.5. Banki hitellehetőségek

A vállalkozásoknak számos lehetőségük van még külső finanszírozásra, amelyek közül az egyik legismertebb, leggyakoribb és elérhetőbb forma a banki hitelek igénybevétele. A banki hitelek sokféle típusúak lehetnek, attól függően, hogy milyen célra kívánja felhasználni a vállalkozás a kölcsönt. Például vállalkozások számára kínálnak rövid és hosszú lejáratú hiteleket, hitelkereteket, forgóeszközfinanszírozást és beruházási hiteleket is.

A rövid lejáratú hitelek általában rövidtávú pénzügyi igények kielégítésére szolgálnak, például készletfinanszírozásra vagy munkaerő fizetésére, de kiváltó ok lehet a saját források ideiglenes csökkenése, taktikai beszerzés stb. Ezek gyorsan elérhetőek és rugalmasak lehetnek, de a kamatlábak általában magasabbak, és gyakran rendelkeznek jelzáloggal vagy más fedezettel. A hosszú lejáratú hitelek általában nagyobb beruházások finanszírozására szolgálnak, például ingatlanvásárlásra vagy gépek beszerzésére. Ezek hosszabb futamidővel rendelkeznek, alacsonyabb kamatlábakkal, általában alá kell támasztani üzleti tervvel és gyakran szigorúbbak a jóváhagyási feltételek. Az említett hitelek igénybevételére és azok folyósítására a követelményeket a vállalkozásoknak teljesíteniük kell, és minden esetben a szerződésben foglaltak szerint kell a vállalkozásnak eljárnia a forrás felhasználását, illetve annak visszafizetését illetően (Vasné, 2008).

A vállalkozásoknak van lehetősége folyószámla, hitelkeret igénylésére is, ami egy olyan pénzügyi megállapodás, amelyet a bankok és pénzügyintézetek kínálnak vállalatoknak és más üzleti szereplőknek. Ez a megállapodás lehetőséget biztosít arra, hogy a vállalatok

rugalmasan igényelhessenek pénzeszközöket, amikor szükségük van rá, anélkül, hogy minden alkalommal újabb hitelkérelmet kellene benyújtaniuk. A hitelkeret általában meghatároz egy maximális összeget, amelyet a vállalat a banktól kölcsönkérhet. Ez az összeg többnyire egy előre meghatározott időszakra vonatkozik, például egy év vagy két év. A vállalatok rendszerint csak akkor fizetnek kamatot és díjat a felvett összeg után, és csak az igénybevétel idejére. Rugalmas finanszírozási lehetőségnek tekinthető, hiszen megválaszthatják, hogy mennyit vesznek fel belőle, és csak azt a részt kell kamattal és díjjal fizetniük, amit valóban felhasználnak. Ez lehetővé teszi számukra, hogy finanszírozzák rövid távú likviditási problémáikat, készleteiket, valamint a munkaerő és egyéb költségeket anélkül, hogy hosszú távú hitelszerződéseket kellene kötniük minden egyes alkalommal. A hitelkeret fontos eszköz a vállalatok likviditásának és pénzügyi rugalmasságának biztosításában, és segít nekik a rövid távú pénzügyi szükségleteik kezelésében anélkül, hogy hosszú távú hitelszerződéseket kellene kötniük minden egyes alkalommal.

Emellett még említhetünk forgóeszköz finanszírozást, mely lehetővé teszi a vállalkozások számára, hogy finanszírozzák az operatív költségeket, például a készletet és a számlákat, amelyeket azonnal ki kell fizetniük, miközben várják a bevételeiket. Ezek futamideje rövid távú, legfeljebb 1-3 év. Másrészt említhetők a beruházási hitelek, melyek célja az új projektek finanszírozása. Ezek a hitelek általában hosszabb távra szólnak, és az új beruházásból származó bevételek fedezik a törlesztőrészeket is. A futamidő 1 és 10 év közé esik, a hitelösszegek – mivel hosszú távú finanszírozási lehetőség – magasabbak is lehetnek (Hosszú, 2023).

2.2.6. Lízing lehetőségek

A lízing ügylet szerződéses kapcsolatot jelent a lízingbe vevő és a lízingbe adó között. Egy termék átadása történik ekkor egy előre meghatározott időtartamra – mely meghaladja az 1 évet, ezáltal hosszú lejáratú finanszírozási forma – és meghatározott értékben, ez a lízingdíj. A használati jog és a tulajdonjog a lízing esetében szétválik, a lízingbe vevő használja a lízingbe adó tulajdonában álló eszközt. A lízing feltételeit minden esetben szerződés rögzíti (Vasné, 2008).

A lízing lehetőséget nyújt a vállalatoknak vagy vállalkozásoknak, hogy hozzáférjenek a szükséges eszközökhöz anélkül, hogy azokat megvásárolnák. Ez különösen hasznos lehet olyan esetekben, amikor a vállalatnak korlátozott likviditása van vagy szeretné minimalizálni a kezdeti beruházási költségeket. Két fő típusa van a lízingnek:

- Pénzügyi lízing: Ez a lízingforma gyakorlatilag az eszköz vásárlásának pénzügyi formája. A lízingbe vevő a lízingdíjakat fizeti a használatért, de a lízingperiódus végén lehetősége van megvásárolni az eszközt a lízingbeadótól egy előre meghatározott áron.
- Operatív lízing: Az operatív lízing esetében a lízingbe vevő nem vállalja a kockázatot az eszköz értékének változására. Egyszerűen csak bérbe veszi az eszközt egy

meghatározott időszakra, és a lízingperiódus végén visszaadhatja azt a lízingbeadónak, vagy megújíthatja a lízingmegállapodást más eszközre.

A lízing hasznos lehetőség lehet a vállalatoknak az új eszközök beszerzésére, mivel segíthet minimalizálni a kezdeti beruházási költségeket és megőrizni a likviditást. A vállalatok számára lehetőséget nyújt arra, hogy a legújabb technológiát használják, miközben elkerülik a hosszú távú elkötelezettségeket a tárgyi eszközökkel kapcsolatban (MNB, 2007).

2.3. A banki szféra szerepe

A banki szféra kiemelt szerepet játszik a kisvállalkozások pénzügyi tevékenységében számos módon, de a kínált szolgáltatások sok esetben eltérnek a lakossági ügyfelek számára kínált pénzügyi termékektől, szolgáltatásoktól. Míg a lakossági szolgáltatások standard számla, betét és hitelügyletek a fogyasztók számára, a vállalkozások banki szolgáltatásai többnyire a testreszabott, a vállalati szegmenshez igazított, és azon belül a vállalkozás egyedi jellemzőihez igazított szolgáltatások. A kisvállalkozások rendelkezésére álló legjellemzőbb pénzügyi szolgáltatásai a következők:

- **Finanszírozás biztosítása:** A kisvállalkozásoknak gyakran szükségük van külső forrásokra, hogy finanszírozzák napi működésüket, beruházásaikat vagy növekedési terveiket. A bankok különféle hitelekkel, lízingmegállapodásokkal és hitelkeretekkel biztosítanak finanszírozási lehetőségeket a kisvállalkozások számára, melyek eltérő kondíciókat, feltételeket tartalmaznak a szokásos lakossági hitelezéssel szemben. Például a vállalati hitel visszafizetéséért nem magánszemély, hanem a szervezet felelős. KKV-k esetében a finanszírozás eltér a többi nagyobb gazdálkodó szervezetétől egyedi méreteik és helyzeteik miatt (MNB, 2023).
- **A hitelminősítés a finanszírozási tevékenységgel kapcsolatos szolgáltatás, valamint a kockázatkezelés is itt említendő.** A bankok tevékenységéhez tartozik az is, hogy mielőtt a finanszírozást biztosítanák, értékelik a kisvállalkozások hitelképességét és kockázatát, és ennek megfelelően döntenek a hitelezési lehetőségekről. Ez segít fenntartani a bankok stabilitását és megóvják őket a kockázatoktól (Ligeti és Szórfi, 2016).
- **Betétek és számlaszolgáltatások:** A bankok lehetőséget biztosítanak a kisvállalkozásoknak, hogy betéteket helyezzenek el náluk, és különféle számlaszolgáltatásokat vegyenek igénybe, például folyószámlákat vagy megtakarítási számlákat. Ezek a szolgáltatások lehetővé teszik a kisvállalkozások számára a pénzkezelés hatékonyabbá és kényelmesebbé tételét. A

bankszámlaszereződés keretén belül a pénzügyi intézet kötelezettséget vállal a vállalat folyószámlájának kezelésére. A pénzforgalmi számlákhoz kapcsolódó alszámlák lehetnek elkülönített bankszámlák, számlacsomagok, lekötött betétek (Pethő, 2008).

- Pénzügyi tanácsadás: A bankok szakértő pénzügyi tanácsadást nyújtanak a kisvállalkozásoknak, segítve őket abban, hogy megfelelő pénzügyi stratégiát alakítsanak ki, optimalizálják a likviditást és hatékonyan kezeljék a kockázatokat. Lehet szakértői tanácsadást kérni hitelfelvétel, finanszírozási lehetőségek, számlavezetéssel kapcsolatos stb. témákban, amire a vállalkozásnak igénye van (Bankmonitor, 2024).
- Tranzakciós szolgáltatások: A bankok különféle tranzakciós szolgáltatásokat kínálnak, mellyel közösen fel tudják mérni a lehetőségeket és a bennük értékteremtő elemeket, mint például tranzakciók tervezése, átvilágítások, készpénzkezelés és elektronikus banki szolgáltatások. Ezek a szolgáltatások segíthetnek a kisvállalkozásoknak a pénzügyi tranzakcióik hatékonyabbá és biztonságosabbá tételében (KPMG, 2024).

A vállalati banki szolgáltatások az elérhető termékekben, a tranzakciók nagyságában, a testreszabott megoldásokban és a szakértői támogatás terén is eltérnek a lakossági banki szolgáltatásoktól, és bár számos szempontból előnyös lehetőségeket kínálnak a bankok, sok esetben a magas költségek, az összetett szolgáltatások és elérhetőség még problémát jelenthet napjainkban a KKV-k számára, különösen a vidéki vállalkozások esetében.

2.3.1. Alkalmazott módszerek

2.3.2. Kutatási design

Jelen kutatás designja szerint magyarázó és feltáró elemeket is egyaránt tartalmaz. Lengyelné és Tóvári (2001) szerint több design egyidőben történő használata nem zárja ki egymást, így több módszer alkalmazható egy elemzés során. A magyarázó kutatás a miért kérdésre keresi a választ, azaz az adott esemény, tevékenység okainak feltárására koncentrál, míg a feltáró kutatás arra összpontosít, hogy a jelenség bekövetkezésekor mi történik pontosan, melyek a főbb jellemzők és feltételek. A magyarázó kutatás az ok-okozati összefüggéseket vizsgálja, míg a feltáró rész részletesen elemzi az adott témát és arra keresi a választ milyen feltételek mellett következik be a vizsgált esemény (Boncz, 2015). Feltáró kutatás során akár új megközelítések is létrehozhatóak, de nem minden esetben szükséges. A kutató kreatív és kritikus módon közelít a vizsgált témához, és új megértéseket és ötleteket hoz létre, amelyek hozzájárulnak a tudományos vagy szakmai közösség tudásához és megértéséhez, még új elméletek megalkotása nélkül. Ennek során a kutatás hozzájárul a tudományos vagy szakmai közösség diskurzusához és megértéséhez (Saunders és mtsai., 2012).

A jelen kutatásban a magyarázó design elemei figyelhetőek meg azáltal, hogy ok-okozati összefüggések vizsgálatával elemzem és értelmezem a vállalkozások preferált beruházási finanszírozási formáit és a banki szolgáltatások elérhetőségét, hogy magyarázatot találjak arra, miért választanak bizonyos finanszírozási lehetőségeket és hogyan hat ez a banki szolgáltatások igénybevételére. A feltáró design jellege abból adódik, hogy elemzem a vállalkozások beruházási döntéseit és a banki szolgáltatások elérhetőségét a tendenciák azonosítása érdekében. Felmérem, hogy milyen tényezők befolyásolják a vállalatok döntéseit, és milyen módon játszanak szerepet a banki szolgáltatások vagy éppen más finanszírozási lehetőségek használatában.

2.3.3. Kutatási stratégia

Kutatási stratégia szempontjából a szakdolgozat szintén több módszert alkalmaz. Egyrészt esettanulmány a kutatás egyik stratégiája, mert a kutatás során alkalmazott interjúk lefolytatásával az adott téma részletes vizsgálata történik. Az esettanulmány kutatási stratégia alkalmas arra, hogy a kutató egy specifikus eseményt, tevékenységet, helyzetet, intézményt vagy egyéb entitást alaposan megvizsgáljon egy adott időben és környezetben. Ez a stratégia lehetővé teszi a kutató számára, hogy mélyebb betekintést nyerjen az adott jelenség vagy esemény komplexitásába, és jobban megértse az ok-okozati összefüggéseket (Saunders és mtsai, 2012). Az esettanulmány egyedi jellege jelenti azt, hogy egy konkrét eseményre vagy entitásra koncentrál a kutató a kutatás során. További jellemzője, hogy részletes, alapos, mélyreható vizsgálatot tesz lehetővé, kvalitatív megközelítéssel, az esemény összetettségének megértése céljából (Yin, 2014).

A kutatás másik alkalmazott stratégiája a felmérés stratégia. A felmérés stratégia során többnyire kvantitatív adatgyűjtés keretén belül strukturált kérdések feltételével tud a kutató

adatokat gyűjteni. A leggyakoribb eszköze a felmérésnek a kérdőíves adatgyűjtési módszer, melynek során nagyobb minta bevonásával van lehetőség reprezentatív eredmények gyűjtésére (Saunders és mtsai, 2012).

2.4. Adatgyűjtés módszere

2.4.1. Vegyes módszerű adatgyűjtés

A kutatás vegyes módszerű adatgyűjtést alkalmaz, amely során mind kvantitatív, mind pedig kvalitatív adatok gyűjtése és elemzése történik. Ennek célja az, hogy a kutatás minél teljesebb és átfogóbb képet adjon a vizsgált jelenségről vagy problémáról. A kvalitatív kutatás során szavakkal alátámasztott, szöveges adatok kerülnek gyűjtésre interjúk formájában, lehetőséget adva a részletek és létfontosságú események feltárására. A kvantitatív módszer célja, hogy valamit számszerűsítsen, ami egyúttal használható általánosításra, előrejelzésre is (Gronhaug és Ghauri, 2016). A kvalitatív és kvantitatív módszerek egymást kiegészítik, így kiegyensúlyozottabb és átfogóbb képet kaphatunk a vizsgált témáról. Míg a kvalitatív kutatás többnyire a szubjektivitást feltételezi, a kvantitatív adatok eredményeket biztosítanak (MacDonald és Headlem, 2009).

2.4.2. Interjúk

Az interjú két vagy több személy egymás közötti beszélgetése, diskurzusa, melynek során az interjút végző kérdéseket tesz fel az interjúalanyoknak. Jelen kutatásban félig strukturált interjú készült, mely azt jelenti, hogy bár a kérdések előre vannak definiálva, a beszélgetés során a beszélgetés irányától függően volt lehetőségem a kérdések módosítására, a meglévő kérdések kiegészítésére (Hunkár, 2013). Az interjú során az interjúalany együttműködve és önkéntesen vett részt az adatgyűjtésben, és hozzájárult ahhoz, hogy a szakdolgozat elkészítése céljából válasza rögzítésre és elemzésre kerüljenek. Az alany hozzájárulhat a neve publikálásához, ellenkező esetben az interjút készítő kötelessége anonimitásuk biztosítása (Boncz, 2015). Interjúalanyom egy férfi alany volt a közép korosztályból, akinek egyéni vállalkozása van, és éve bevétele meghaladja a 100 M Ft-ot. Tekintve, hogy az esettanulmány kvalitatív módon a részletekre összpontosít, így lehetőségem volt olyan adatok és információk összegyűjtésére az interjú során, mely személyes tapasztalatot, gyakorlatot és egy értékrendet is bemutat valós helyzetre támaszkodva.

2.4.3. Kérdőív

A kérdőíves adatgyűjtés olyan kutatási módszer, amelyben strukturált kérdéseket tesz fel a kutató a résztvevőknek a kutatási célok eléréséhez. A résztvevők írásban vagy online is tölthetnek kérdőívet attól függően, hogy a kutató milyen módszerrel készítette azt el. A kérdőív előre definiált kérdéseket és válaszokat tartalmaz. A kérdőívek főbb jellemzői tehát, hogy strukturált kérdésekből állnak, azaz minden résztvevő számára azonos kérdések

találhatók, hogy összehasonlítható legyen az összes válasz (Boncz, 2015). Kvantitatív adatokat gyűjtenek, vagyis számszerűsíthető információkat, például demográfiai adatokat vagy véleményeket. Gyakran nagy létszámú résztvevőt céloznak meg, hogy reprezentatív eredményeket lehessen elérni. A kérdőívek általában különböző típusú kérdéseket tartalmaznak, például zárt végű (igen/nem) vagy skálázott (pl. 1-től 5-ig) kérdéseket. Nyitott végű kérdések esetén pedig a válaszadónak van lehetőségük saját szavaikkal is kifejezni véleményüket. A kérdőív előnyei közé sorolható, hogy könnyen terjeszthetők és kitölthetők, akár papíralapú formában, akár online; gyors és hatékony módszer nagy számú minta elérésére. Hátránya viszont, hogy kevésbé tudnak a válaszadók részletes válaszokat adni, szemben pl. az interjúkkal, ahol nagyobb terjedelmű válaszokat is kaphat a kérdező (Saunders és mtsai, 2012).

Jelen kutatásban 92 válaszadó vett részt a felmérésben, és objektív eredményeket gyűjtve készült az elemzés. A kérdőív felépítését tekintve a demográfiai adatokat követően a téma irányába konzisztensen és logikusan haladva kérdezte a résztvevőket a vállalatok jellemzői tulajdonságairól, majd finanszírozási lehetőségeikről, beruházási forrásaikról. A kérdőív online formában került megosztásra, és figyelembe véve a kérdőív készítés szabályait; könnyen kitölthető, felhasználóbarát platformon volt elérhető a résztvevők számára. A zárt végű kérdések mellett nyitott végű kérdést is tartalmazott.

3. ANYAG és MÓDSZER

3.1. Kérdőív kutatás

Kvantitatív adatgyűjtésem során kérdőívet használtam, és 92 vállalkozói szektorban dolgozó résztvevő választ sikerült összegyűjteni, melynek eredményei az alábbiak.

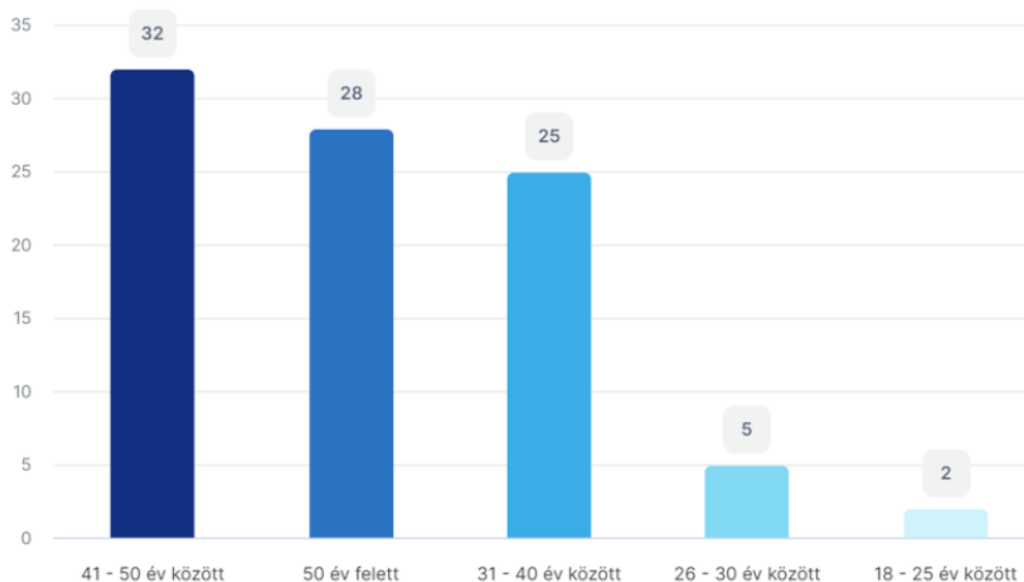
Az első kérdéseim demográfiai jellegű kérdések voltak. Az első kérdés azt célozta feltárni, hogy a válaszadók közül mennyi női és mennyi férfi kitöltő volt (2. ábra).

VÁLASZ	MENNYISÉG	ARÁNY
Férfi	56	60.9%
Nő	36	39.1%

2. ábra: Nemek szerinti megoszlás
(Forrás: saját szerkesztés).

A kérdőívet 36 női és 56 férfi válaszadó töltötte ki.

Második kérdésem arra vonatkozott, hogy a válaszadók melyik korosztályt képviselik (3. ábra).



3. ábra: Korcsoportok
(Forrás: saját szerkesztés).

A válaszok alapján 2 fő képviselte a 18-25 év közöttieket, 5 fő a 26 és 30 év közöttieket, 25 fő a 31 és 40 év közöttieket, 28 fő a 41 és 50 év közöttieket, míg az 50 év felettiek 32 fő volt a kitöltő résztvevők között.

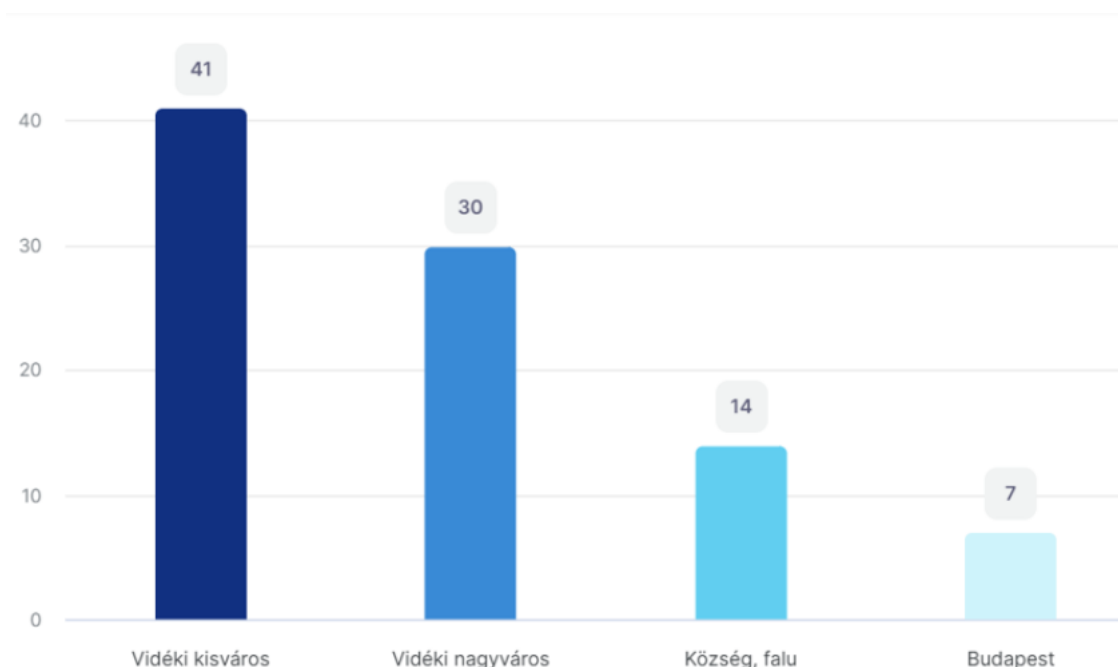
A kérdőív következő kérdései már mind a vállalkozással kapcsolatos kérdések voltak. A harmadik kérdésem azt célozta feltárni, hogy a válaszadó vállalatának székhelye hol található (4. ábra).

VÁLASZ	MENNYISÉG	ARÁNY
Vidéki kisváros	40	43.5%
Vidéki nagyváros	27	29.3%
Község, falu	13	14.1%
Budapest	12	13%

4. ábra: A vállalat székhelye
(Forrás: saját szerkesztés).

A résztvevők 13%-a válaszolta azt, hogy a vállalat székhelye Budapest, 29% jelölte meg a vidéki nagyvárost, 43% jelölte meg a vidéki kisváros válaszlehetőséget, míg 14% úgy nyilatkozott, hogy a vállalat székhelye község vagy falu.

A negyedik kérdésem arról kérdezte a válaszadókat, hogy a vállalat telephelye hol található (5. ábra).

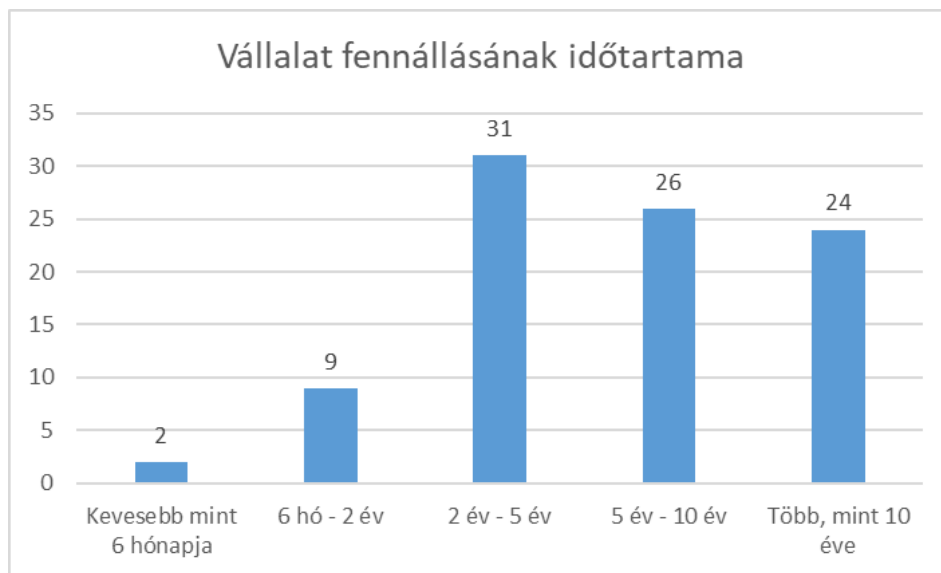


5. ábra: A vállalat telephelye
(Forrás: saját szerkesztés).

A válaszadók 8%-a nyilatkozta, hogy a vállalat székhelye Budapest, 33% jelölte a vidéki nagyvárost, 44% a vidéki kisvárost, míg 15% a község vagy falu válaszopciót.

A fentiekből jól látható, hogy a felmérésben résztvevők közel egytized része ugyan fővárosi érdekeltségű vállalkozás volt, azonban a 90% a vidéki vállalkozásokat képviselte.

A következő kérdés arra kérdezett rá, hogy mióta működik a vállalkozás (6. ábra).

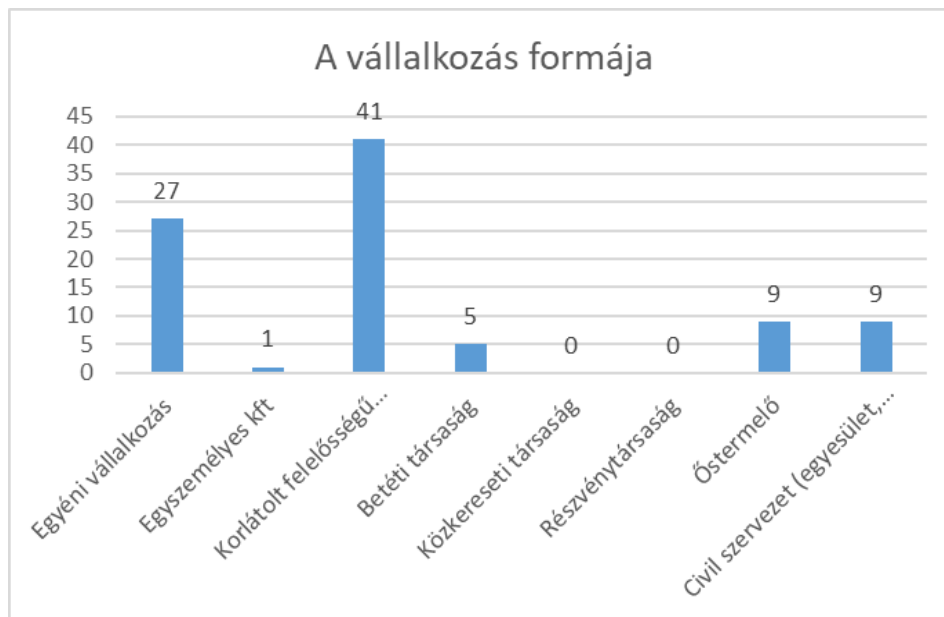


6. ábra: A vállalat fennállásának időtartama
(Forrás: saját szerkesztés).

A válaszok alapján a megkérdezettek közül 2-en nyilatkozták, hogy a vállalat kevesebb, mint 6 hónapja működik. 6 hó és 2 év közötti periódust 9-en jelöltek meg, 31-en jelölték a 2 és 5 év közötti időtartamot, 26-an az 5 és 10 év közöttit, valamint 24-en jelölték, hogy a vállalat már több, mint 10 éve működik.

A hatodik kérdés a vállalkozás formájáról kérdezte a válaszadókat. (7. ábra)

A válaszok alapján a megkérdezett vállalkozások közül 27 egyéni vállalkozás volt, 1 egyszemélyes kft., 41 korlátolt felelősségű társaság, 5 betéti társaság, 9 őstermelő és 9 civil szervezet (egyesület, alapítvány). Közkereseti társaság és részvénytársaság képviselője nem szerepelt a megkérdezettek között.



7. ábra: A vállalkozás formája
(Forrás: saját szerkesztés).

A következő kérdés arról kérdezte a résztvevőket, hogy mi a vállalkozásban betöltött pozíciójuk (8. ábra).

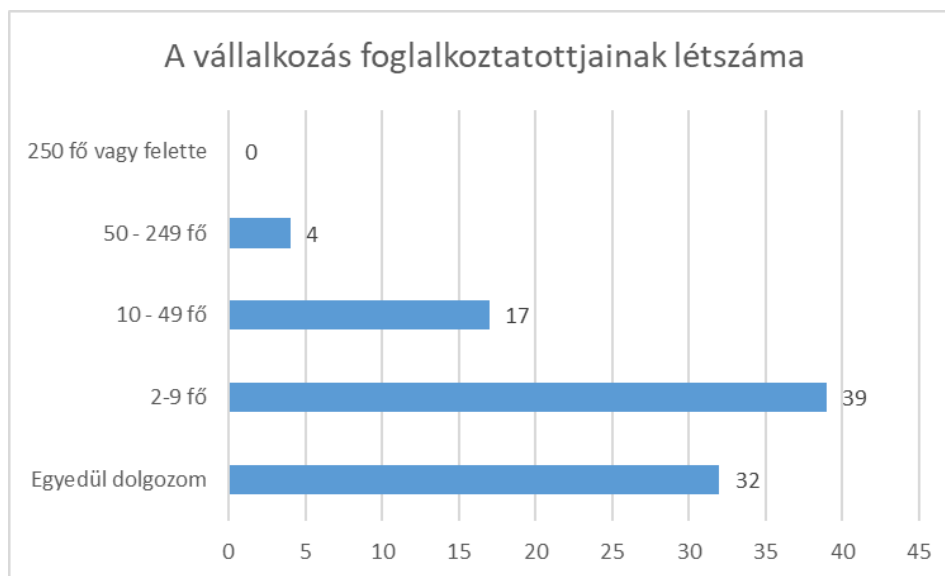
VÁLASZ	MENNYISÉG	ARÁNY
Tényleges tulajdonos	46	50%
Ügyvezető	34	37%
Cégvezető	17	18.5%

8. ábra: Vállalatnál betöltött pozíció
(Forrás: saját szerkesztés).

A válaszadók közül 50% volt a vállalat tényleges tulajdonosa, 37% ügyvezető és 18% cégvezető. A fentiek alapján tehát olyan érintettek voltak megkérdezve, akik a menedzsmentben foglalnak helyet, azonban közel 50% volt azoknak az aránya, aki tényleges tulajdonosként a finanszírozási kérdésekben döntéshozónak számít.

Válaszadók számát tekintve több személy is lehet a kérdőívek között, akik nem csak egy szerepkört töltenek be a vállalkozás életében.

A 8. kérdés arról kérdezte a válaszadókat, hogy mennyien dolgoznak a vállalatnál (9. ábra).



9. ábra: A vállalat foglalkoztatottjainak létszáma
(Forrás: saját szerkesztés.)

32 válaszadó jelezte, hogy egyedül dolgozik, 39-en jelölték, hogy 2-9 fő az alkalmazottak létszáma, tehát mikrovállalkozás. 17-en jelölték a 10-49 fő létszámot, így ők kis vállalkozások, míg 4-en írták az 50-249 közötti létszámot, mint közepes méretű vállalkozás. 250 fő vagy feletti létszámmal nem rendelkezett egyetlen vállalkozás sem, nem volt nagyvállalat képviselője a megkérdezettek között. Az előző kérdések válaszai alapján összefüggésbe hozható a vállalkozások mérete a vállalkozások telephelyével és székhelyével, eredményekből látható a döntő többség vidéki kisvárosban üzemelteti a vállalkozását. Feltételezhető a helyi munkaerő hiánya vagy nem megfelelő szakképzettség eloszlás, amely nehezíti az alkalmazottak létszámnövekedését. Jellemzően a 10 fő alatti alkalmazott létszám mutatkozik.

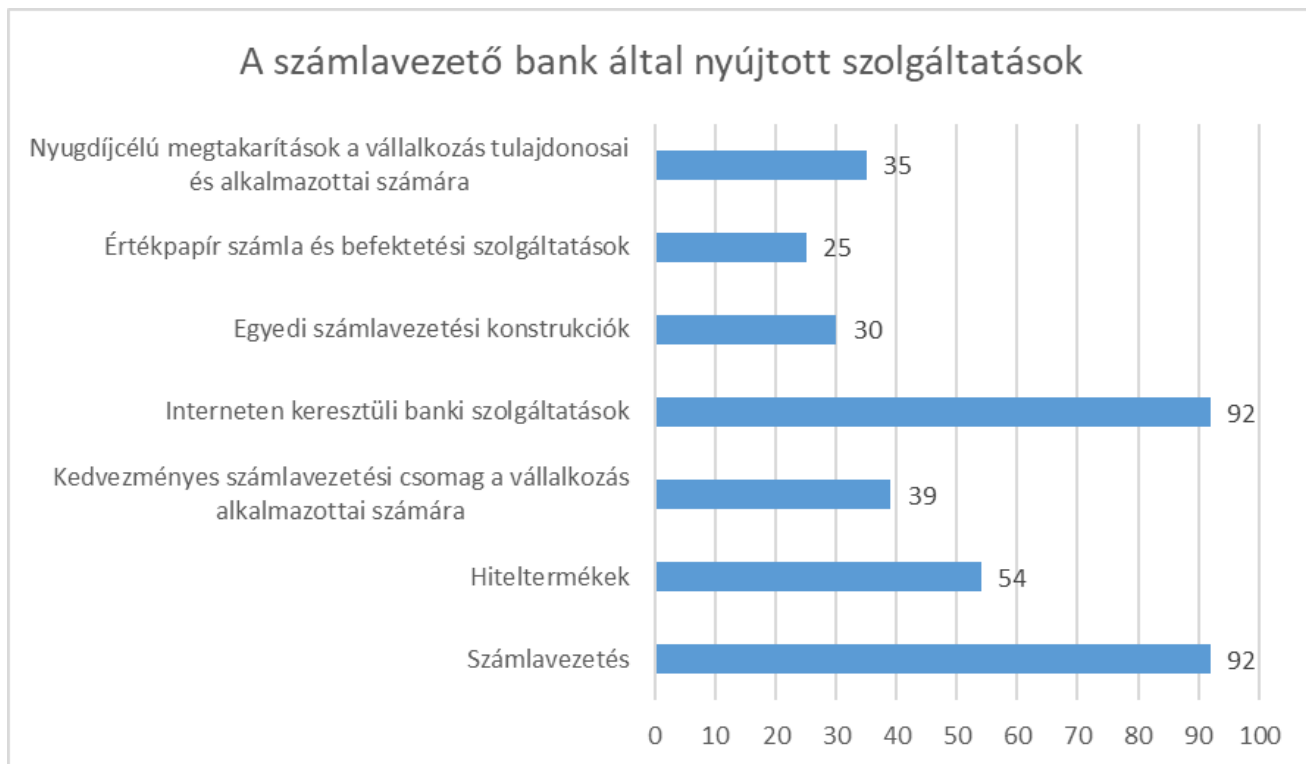
A vállalkozás tevékenységi körét a 10. ábra mutatja. A válaszadók több tevékenységet is megjelölhettek.



10. ábra: A vállalkozás tevékenységi köre
(Forrás: saját szerkesztés).

Mivel több válasz is megjelölhető volt, így összesen 122 válasz érkezett a kérdésre, melyek alapján a tevékenységi körökre egy rangsor is felállítható. A legtöbb válaszadó 22 fővel a kereskedelmet képviselte, 16-16 válasz érkezett az építőipar és mezőgazdaság tevékenységi körre, 15 a szórakoztatás, szabadidő opcióra, 11 a turizmus, vendéglátásra. 7-en voltak a szállítmányozás, logisztika területről és szintén 7-7 válaszadó volt a termelés és gyártás, valamint az oktatás és képzés területekről. Szintén 7-en jelölték az egyéb kategóriát. 5-5 vállalat volt az informatika, kommunikáció, valamint az egészségügy területekről, és 4 válaszadó jelezte, hogy a pénzügy, biztosítás a vállalat tevékenységi köre.

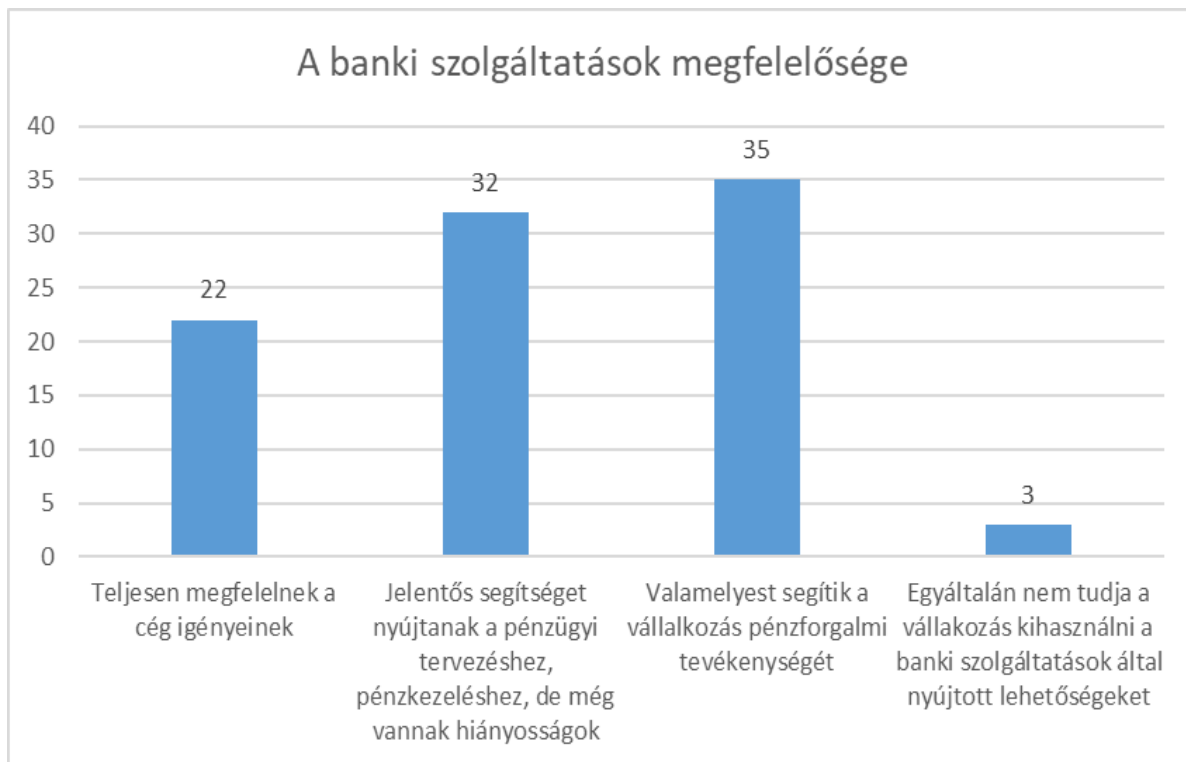
A 10. kérdés arról kérdezte a résztvevőket, hogy jelenleg a vállalkozás számlavezető bankja milyen szolgáltatást tud biztosítani a cég üzleti tevékenységének hatékony működéséhez. A válaszok közül ismét többet meg lehetett jelölni, tekintettel arra, hogy a banki szolgáltatások nemcsak egy, de több területre is tudnak és kell is, hogy fókuszáljanak (11. ábra)



11. ábra: A számlavezető bank által nyújtott szolgáltatások
(Forrás: saját szerkesztés).

A válaszok alapján az összes bank 92-92 válasszal végez számlavezetést, valamint az interneten keresztüli banki szolgáltatások is elérhetőek a vállalkozások számára. Ezen túlmenően mindössze csak 54-en jelölték, hogy a bank hitelterméket is kínál a vállalkozások számára. 39-en jelölték, hogy kedvezményes számlavezetési csomag kérhető a vállalat alkalmazottai számára. 35-en nyilatkoztak arról, hogy a bank nyugdíjcélú megtakarításokat tud nyújtani a vállalkozás tulajdonosai és alkalmazottai számára. 30-an jelölték, hogy egyedi számlavezetési konstrukciókat is lehet igényelni, és mindössze csak 25-en jelölték, hogy értékpapír és befektetési szolgáltatásokat is nyújt a bankjuk.

A 11. kérdés arra irányult, hogy mi a véleményük a vidéki vállalkozások számára elérhető banki szolgáltatásokról (12. ábra).

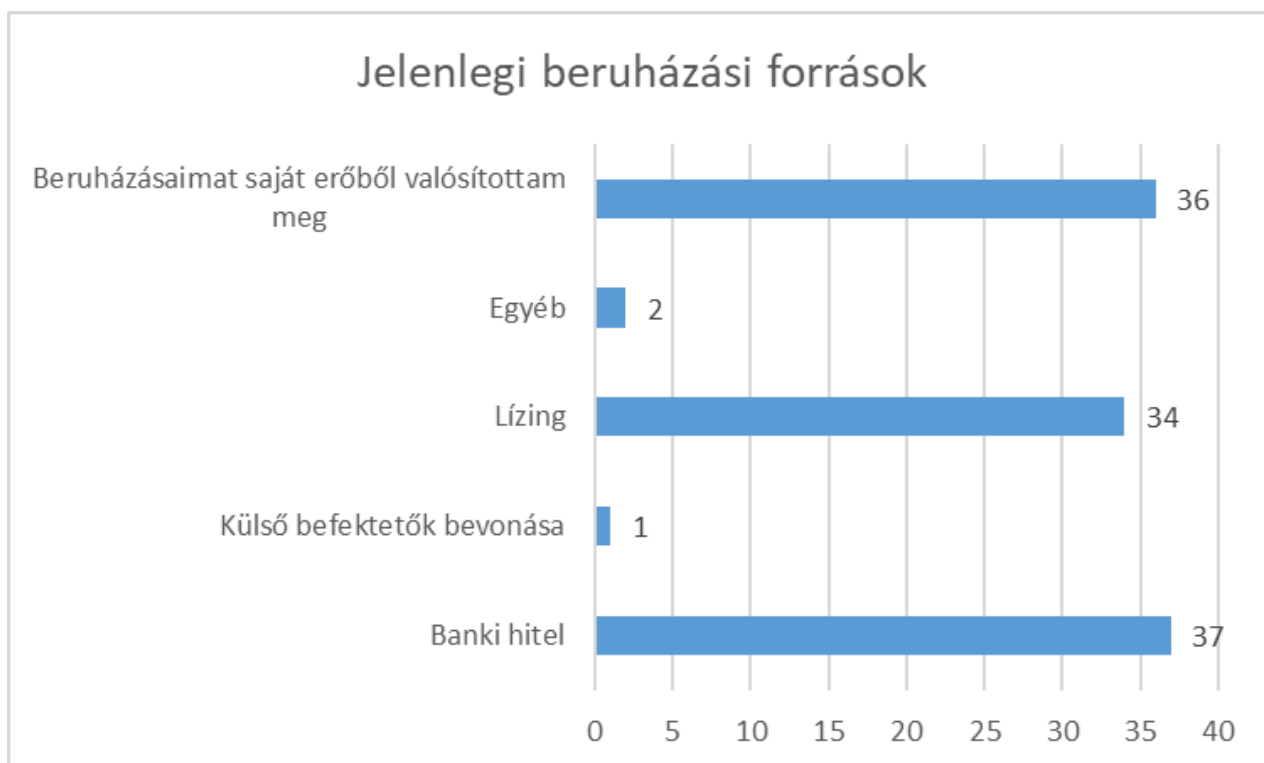


12. ábra: A banki szolgáltatások megfelelősége
(Forrás: saját szerkesztés).

A 92 válaszadóból 22-en nyilatkozták, hogy a banki szolgáltatások teljesen megfelelnek a cég igényeinek. 32-en írták, hogy jelentős segítséget nyújtanak a pénzügyi tervezéshez, pénzkezeléshez, de még vannak hiányosságok. 35 válasz érkezett arra az opcióra, hogy valamelyest segítik a pénzforgalmi tevékenységet és 3-an válaszolták, hogy egyáltalán nem tudja a vállalkozás kihasználni a banki szolgáltatások által nyújtott lehetőségeket. A válaszadók aránya alapján a vállalkozásokat a bank által adott termékek és szolgáltatások egyértelműen segítik a vállalkozásuk fejlődésében, illetve a mindennapi pénzügyi ügyintézekben a banki szolgáltatások megfelelnek és ez mellett jelentős segítséget is nyújtanak.

A következő kérdésben arról lettek kérdezve a válaszadók, hogy jelenleg rendelkezik-e cég a korábbi beruházásai miatt a fenti források valamelyikével. Ebben az esetben is több válasz volt megjelölhető, hiszen több finanszírozási forrással is rendelkezhet egy cég egyidejűleg (13. ábra).

A kérdésre 110 válasz érkezett, miszerint 36 vállalkozás képviselője nyilatkozott úgy, hogy beruházásait saját erőből hajtotta végre. 37-en jelezték, hogy banki hitelt vettek igénybe, 34-en jelölték a lízing opciót, 2-en jelölték az egyéb lehetőséget és mindössze 1 válaszadó nyilatkozott úgy, hogy külső befektetőt vont be beruházásaiba.



13. ábra: Jelenlegi beruházási források
(Forrás: saját szerkesztés).

Jelenlegi beruházások kivitelezése a válaszadók többségénél 3 beruházási formára szűkíthető, ráadásul szinte azonos arányban is kerültek kiválasztásra. A mikrovállalkozások beruházási forrása eltérő, hiszen a banki finanszírozás lehetőségei is eltérőek. Egyszerre akár több finanszírozási típusú is lehet, amely a vállalkozások formájától, méretétől, tevékenységétől, ár-bevételeitől is függ.

A vállalatok jövőbeli beruházásaival kapcsolatban a 14. ábrán látható eredmények születtek.

VÁLASZ	MENNYISÉG	ARÁNY
Nem	37	40.2%
Igen	29	31.5%
Tervez, de még nem tudom mikor	26	28.3%

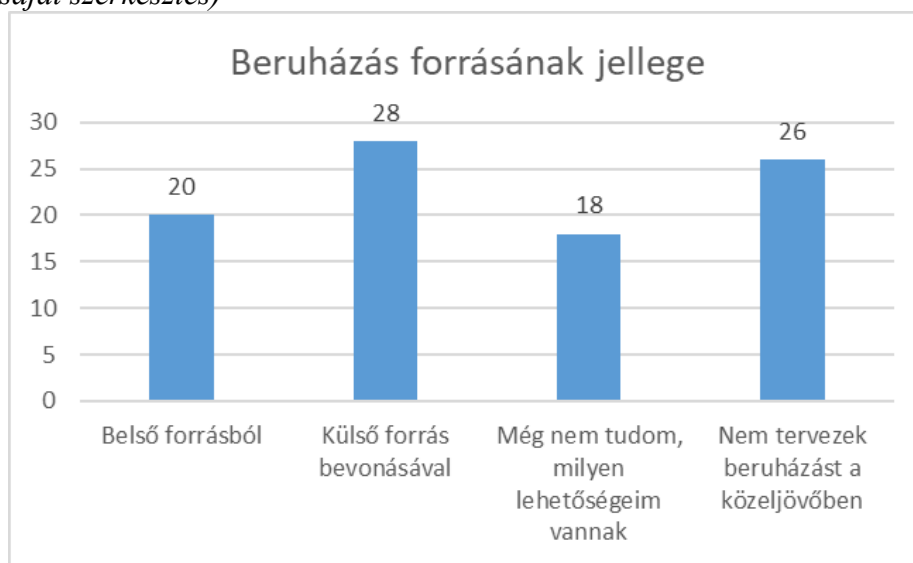
14. ábra: Jövőbeli beruházások
(Forrás: saját szerkesztés).

A megkérdezett vállalatok 32%-a tervez a közeljövőben beruházást, 40%-uk nem tervez és 28%-uk tervez, de még nem tudja pontosan, hogy mikor lesz aktuális. Tehát a válaszok alapján a vállalkozások növekedéséhez és céljainak megvalósításához szükségesség vállalhat újbóli forrásbevonás is.

Arra a kérdésre, hogy milyen finanszírozási forrást választanak a beruházásaik végrehajtására, a 15. ábrán is látható válaszok érkeztek.

15. ábra: Jövőbeli beruházások forrásának jellege

(Forrás: saját szerkesztés)

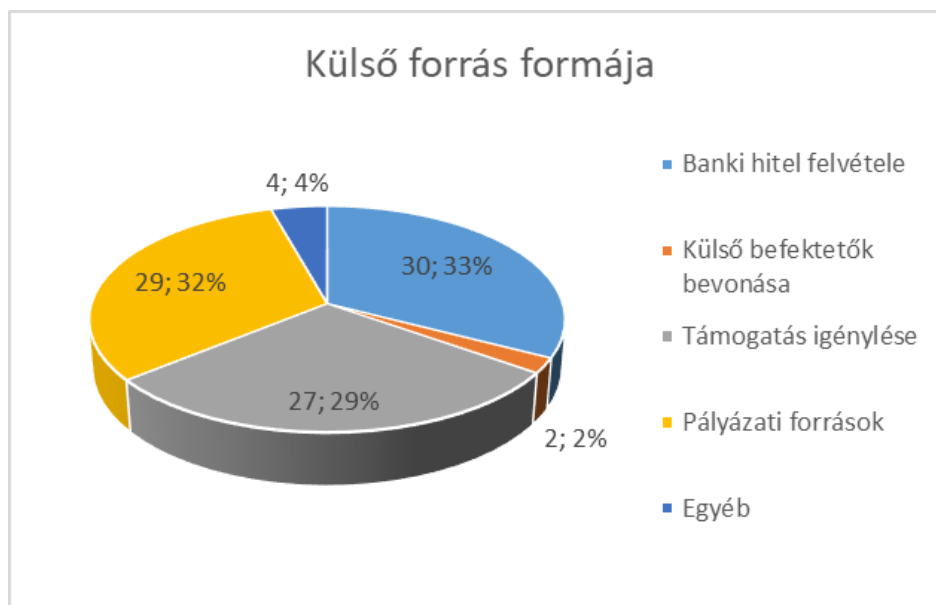


16. ábra: Jövőbeli beruházások forrásának jellege

(Forrás: saját szerkesztés).

20 válaszadó erősítette meg, hogy saját forrásból fogja beruházásait véghez vinni, 28-an jelezték, hogy külső forrást fognak igénybe venni, 18-an pedig még nem tudják, hogy milyen lehetőségeik vannak. 26-an jelezték, hogy nem terveznek beruházást a közeljövőben. A válaszok egy része tervez beruházás valamilyen forrásból, 26 fő viszont nem tervez, ennél a kérdésnél viszont nem tért ki a kérdés, mi az oka annak, hogy nem tervez. Előző kérdések elemzése adhat okot arra a feltételezésre is, hogy a beruházása folyamatban van, esetleg már meg is valósult az elmúlt időszakban.

A következő kérdés arról kérdezte a válaszadókat, hogy ha külső forrásból szeretnék beruházásukat finanszírozni, milyen lehetőségeken gondolkodnak (16. ábra).



17. ábra: A beruházás külső finanszírozási formája
(Forrás: saját szerkesztés).

33%-a válaszadóknak a banki hitelt jelölte meg, 29% jelezte, hogy támogatást fog igényelni, 32% jelölte a pályázati forrást, 4% jelölte az egyéb kategóriát és 2% a külső befektetők bevonását.

Végül az utolsó kérdés nyitott végű kérdés volt, ahol a válaszadóknak saját szavaikkal kellett megfogalmazniuk, hogy vállalkozásuk eredményesebb működéséhez milyen javaslatai lennének a banki szolgáltatások bővítésére, mire lenne szükségük, ami jelenleg nem elérhető a számlavezető bankoknál. A kérdésre csupán 18 válasz érkezett. Az azonos vagy hasonló tartalmú válaszokat kódként, kategóriánként csoportosítottam, és a 3. táblázatban látható eredmények születtek.

3. táblázat: Javaslatoak a banki szolgáltatások bővítésére
(Forrás: saját szerkesztés)

Kategóriák, kódok	
Elégedett vagyok a banki szolgáltatásokkal	5
Kezelési költségek csökkentése, olcsóbb számlavezetés	3
Egyedi szolgáltatások (bankbetét, deviza váltás)	5
Hitel bírálat egyszerűsítése, gyorsabbá tétele	5
Összesen	18

A válaszok alapján megállapítható, hogy a válaszadók közül vannak olyan érintettek, akik elégedettek jelenlegi banki szolgáltatásaikkal. Néhány javasolná a hitelbírálat egyszerűsítését, illetve annak gyorsabbá tételét, a kezelési költségek csökkentését és az olcsóbb számlavezetést, valamint az egyedi szolgáltatások elérhetőségét.

3.2. Interjú

Interjú a Bátor Kertigép- Centrum Kft cégtulajdonosaival.

Bátor Kertigép-centrum Kft - Hatvan Hunyadi Tér 14.

Tulajdonosok: Bátor János Roland, Bátorné Calo Angelika

Interjú beszélgetésemet Bátor Kertigép- Centrum Kft cégtulajdonosaival készítettem el.

Hatvan térség bemutatása:

A vállalkozás Hatvan várososában található, ami Észak-magyarországi régió belül, Heves vármegye délnyugati részén fekszik és a hatvani járás székhelyén. A járásba tartozó környező települések Apc, Boldog, Csány, Ecséd, Heréd, Hort, Kerekharaszt, Lőrinci, Lőrinci-Mátravidék erőmű, Lőrinci-Selyp, Nagykökényes, Petőfibánya, Rózsaszentmárton és Zagyvaszántó. Hatvan város elhelyezkedése kiváló közlekedési csomópont. A város közúti közlekedésben fontos szerepet játszik, mivel az M3 autópályával párhuzamos a 3 főút, amely átszeli Hatvan városát. Ezen kívül a 21 főút irányába itt lehet letérni az M3 autópályáról és tovább haladni Pásztó- Salgótarján-Somoskőújfalu és Losonc irányában. A 32 főút Szolnok irányába nyújt továbbjutási lehetőséget. A főbb útvonalak mellett számos mellékutak is elérhetők a városból. A városban több vonalon helyijárat rendszeresen és számos távolsági járat segíti a lakosság továbbjutását. Tömegközlekedés, áru fuvarozás, számos csatlakozási csomópont és dinamikus fejlődő ipari park lehetőséget nyújt a lakosság részére. A felsoroltak a helyi település életét színesség és lehetőségekkel telivé varázsolja. Hatvaniként a település fejlődését figyelve úgy gondolom, hogy a város kiváló adottságokkal rendelkezik a vállalkozások részére is. Éppen ezért az interjúm során egy hatvani fiatal házaspárral beszélgettem a vállalkozás szépségeiről és nehézségeiről, illetve a céljaik megvalósításához szükséges feltételekről.

Angelika és Roland 30 év alatti fiatal házaspár. Felnőtt koruk óta emberekkel foglalkoznak átvitt értelemben, hiszen egy üzlethálózat szakkereskedés és szakszervíz kiszolgáló alkalmazottjaként dolgoztak

Számukra az emberi kapcsolatot érték, így minden vásárlót szakértelemmel, felkészülten és kedvességgel fogadnak.

Kérdésem a beszélgetés során arra irányult elsőként, hogy is született meg a saját vállalkozás gondolata, miközben alkalmazottként is megfelelően élték az életüket. Viszont a válasz egyértelmű volt. Angelika körültekintő pénzügyi gondolkodása és Roland lehetőségek keresésének találkozása megtalálta a megfelelő lehetőséget, amely a Fiatalok vállalkozóvá válásának támogatása volt.

A támogatási program, amely az álláskereső és fiatalok vállalkozóvá válásának ösztönzése program. GINOP- 5.2.7-18 és a GINOP 5.1.9-17 pályázat benyújtásával bizakodóak voltak, mivel megfelelő plusz önerőt biztosított a pályázat számukra a vállalkozásuk elindításához. 4,5738 Millió Ft összegű vissza nem térítendő támogatás pályázhatott meg Roland. A pályázók köre szigorúan meghatározott volt, és annak pályázati feltételei is kritériumokhoz volt kötve, amelynek természetesen minden pontjában meg kellett felelni. Roland és Angelika összeszedte és elmesélte nekem a pályázati feltételeket, amelyek teljesítése kötelező volt.

Először is a pályázók köre volt szabályozva. Ahogy szinte minden pályázat kritériumokhoz volt kötve, ez a pályázat is. Több fontos szabály is meghatározásra került, például az életkor. Ami kézenfekvő volt a házaspár esetén, Roland jelenleg 27 éves így a 30 év alatti Fiatal vállalkozók válásának támogatása, számára tökéletes támogatási formának bizonyult. Legegyszerűbben teljesíthető követelmény volt a pályázat benyújtásakor. De például kritérium volt az is, hogy támogatás benyújtásakor nem rendelkezhet 3 hónapon túl alakult és bejegyzett vállalkozással.

Roland személyesen részt vett egy előzetes kompetencia felmérésen, melyen felmérték, rendelkezik-e azon alapvető készségekkel és képességekkel, melyekre a kötelezően előírt képzés során támaszkodhat. Itt már lehetőség volt kitölteni egy szándéknyilatkozatot a támogatási szerződés kitöltésére, mivel a bíráló felügyelet megfelelőnek ítélte Roland pályázati jelentkezését, így megtörtént a képzésbe vonás. Körülbelül 80 órás képzés volt, amelyen személyesen részt vett, és végül sikeres záróvizsgát is tett. Ez volt az előfeltétele

maga a pályázat igénylésének.

Képzés során már egy előzetes üzleti tervet is szükséges volt összeállítani, ebben Roland bemutatta, hogy elképzelése középtávon is fenntartható lesz. Pályázata sikeresnek bizonyult. Tanúsítvány és a jóváhagyott üzleti tervel már Roland benyújthatta a Magyar Államkincstár által működtetett ügyfélkapun keresztül a támogatási igényt.

Az üzleti tervben foglaltakra nagyon nagy figyelmet fordított a házaspár, hogy Roland sikeresen megvalósítsa a vállalt kötelezettségeket. Elmesélték azt is, hogy mire is lehetett fordítani az igényel támogatást, például bérre és bérköltségekre, cégalapítással és kötelező engedélyek a beszerzésének költségeire, új eszközök beszerzésére, eszközök és ingatlan bérlésére, IT fejlesztés finanszírozására, piacra jutás támogatására, anyagbeszerzésre, illetve további képzéseken való részvételek finanszírozására. Támogatási összeget igyekeztek tudatosan a számukra és céljaiknak megfelelően beosztani, főleg eszközök beszerzésére, anyagbeszerzésre és bérköltségek finanszírozására szánták az összeget, az üzleti tervek alapján.

Következő kérdésem arra irányult, hogy miután elnyerte a pályázatot, mi volt az első feladata.

Válasza alapján elsőként Egyéni vállalkozást indított el. Hivatalos dokumentumok és engedélyek beszerzése után szükséges volt egy könyvelő, illetve egy bankszámla, amely a vállalkozás forgalmát elkülöníti. Gyors döntés után Magyarországon széles körben megtalálható bankfiókban megnyitásra került a vállalkozói folyószámla, és ajánlás után egy könyvelőt is megbíztak a pénzügyeik rendszerezésével.

Ez után az üzleti terv megvalósításába kezdett bele, ami kerti kisgépek szakszervíz szolgáltatásaival foglalkozott. Ehhez a szolgáltatáshoz helyre volt szükség, így saját otthonukba kialakítása került egy műhely, ami a tevékenység elvégzéséhez teljesen megfelelt. Munkája precíz, javításhoz szükséges alkatrészek beszerzése gyors volt, így elégedetten távoztak az ügyfelek, így egyre több ügyfél érkezett szervíz igénnyel. Jó hírnevét terjesztve a környező települések lakosai körében. Egyre nagyobb ügyfélkör alakult ki. Így az üzleti terv alapján meghatározott eredmények megvalósultak.

Kíváncsian vártam a további folyamatokat a történetükben. Mi is történt a terv teljesülése után. Válaszukkal a beszélgetés előzményei alapján már nem is leptek meg, újabb célok tervek voltak már nem csak megálmodva, hanem pontosan megtervezve Angelika és Roland fejében. Kialakult vevőkörrel és nagyobb üzleti kapcsolattal vállalkozás típust váltottak.

Angelika és Roland egy közös korlátolt felelősségű társaságot alapított Bátor Kertigép-Centrum Kft néven 2024. február hónapjában. Angelika végig támogatta Roland üzleti tevékenységét és így már közösen néztek szembe vállalkozással kapcsolatos feladatokkal. További kérdésem arra irányult, hogy a Kertigép-Centrum Kft megalapítása milyen változásokat hozott számukra? Angelika elmesélte, hogy szerettek volna mindenképpen egy nagyobb üzlethelységet, ahol a magánéletet és a munkát külön tudják választani. Ezért elkezdtek nézelődi hatvan területén kiadó üzlethelységeket. Nem volt egyszerű a választás, hiszen szempont volt, hogy a hatvan város belterületén legyen, lehetőség szerint a városközpontban. Fontos volt az is, hogy parkolási lehetőség is legyen az ügyfelek részére, akik a szakszervíz szolgáltatást szeretnék igénybe venni. Több bérleményt megnéztek és végül egy forgalmas és elvárásaiknak megfelelő üzlethelységet találtak a városközpontjában méghozzá a Hunyadi tér 14 szám alatt.

Ez az üzlethelység lehetőséget adott szolgáltatás bővítésre, így a már általuk évek óta ismert és megbízható HECHT márka kizárólagos forgalmazóvá és szervízpartnerre váltak Hatvanban. Gépszervíz mellett a vásárlók már alkatrészek és kerti szerszámok vásárlását is megteheti az üzletben. A szolgáltatás bővítés és a vállalkozás típusának módosítása a régi vásárlókör mellé önkormányzati megrendeléseket is hozott eredményként a környező településekről. Nagyobb üzleti eredmény és fizetési típus bővítéseként pénztárgép beszerzésére is szükség volt, és ezzel együtt a bankfiókjukat is felkeresték POS terminál igénylésével kapcsolatban, mivel a kártyás fizetés gyors és biztonságos fizetési módként egyre elterjedtebb.

Érdekelt, hogy az igénylési folyamatok mennyire voltak egyszerűek, ezért erről folytattuk tovább a beszélgetést.

Elmondásuk alapján Angelika veszi ki nagyobb részét a pénzügyekkel kapcsolatos ügyintézésében. Angelika elmesélte, hogy az bankfiókban megigénylésre került a POS terminál. Ezek után a banki üzletkötő pár hét múlva kiszállította és átadta a terminált, viszont a használatához és működési feltételeihez szinte semmi tájékoztatást nem nyújtott. Ez a fajta üzleti moralitás váratlanul érte őket, számukra ez elfogadhatatlan, ezért azonnali szerződés bontást indítottak. Ők lelkiismeretesen és mindig megfelelő tájékoztatással szolgálják ki a vásárló körüket. Így számukra ezért fontos, hogy banki ügyintézés során, mint ügyfél, megfelelő és széleskörű tájékoztatást kapjanak a banki szolgáltatásokról. A tájékoztatás hiánya arra sarkalta őket, hogy bankfiókot váltsanak, gondosan körbe járva a megváltozott

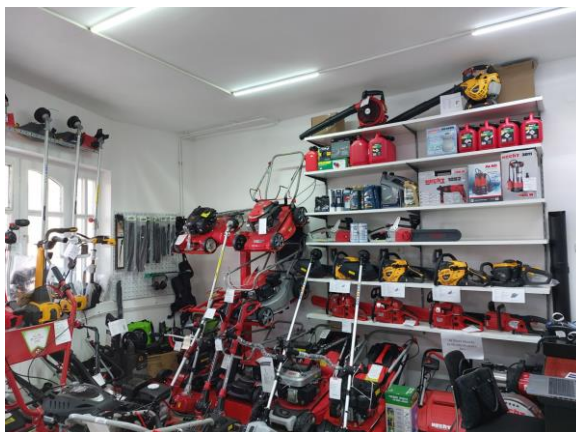
szokásaikat figyelembe véve, kezdeményezték a bankváltási folyamatot. Arról számoltak be, hogy óriási különbségek vannak bankok árazásai között. Eddig nem foglalkoztak különösen vele, de most kifejezetten fontosnak tartják, hogy a költségek minimalizálva legyenek és ügyfélbarát kiszolgálás fogadja őket. Fontosnak találták az is, hogy olyan számlacsomag ajánlatot kaptak, ami a vállalkozás működésének megfelelő. Külön figyelembe vették azt is, hogy milyen banki szokások volt eddig és mi várható, akár utalások számának tekintetében, készpénzfelvétel, bankkártya használat, internetbanki és mobilapplikáción keresztüli hozzáférés, ezen felül személyes dedikált banki tanácsadó igénylésének feltételeiről is egyeztettek. Mindenről részletes tájékoztatást kaptak az ügyintézés során. Megdöbbentő volt a különbség a két bank között. Nem csak a számlavezetési feltételek, díjak, de az ügyintézői felkészültség és ügyfélkezelési morál is eltérő volt. Mivel az előző banknál lakossági számlával is rendelkeztek ezért javaslatot kaptak kedvezményes lakossági számlacsomagokra is, ami költségek csökkentése érdekében szintén érdekelte a fiatal vállalkozókat. Így a vállalkozási és lakossági számlájukat is egy helyen tudták áttekinteni, pár lépéssel otthonról bármikor tudnak pénzügyi kérdéseikkel foglalkozni. Internetbanki szolgáltatásokkal könnyedén elintézik a havi pénzügyi kötelezettségeiket.

Kérdést tettem fel a digitális banki szolgáltatásokkal kapcsolatban, számukra mennyire egyszerűen használható a felület. Közös véleményük szerint felhasználóbarát tervezésnek köszönhetően egyszerűen kezelhető. A gyors és egyszerű felület lehetőséget teremt, hogy kényelmesen intézzék a pénzügyeiket.

Beszélgettünk pénzügyi döntéseik eredményéről, mit gondolnak a bankváltás folyamatairól, mennyire találták a folyamatokat bonyolultnak: Angelika szerint nem volt kifejezetten bonyolult a bankváltás, pár órát vett igénybe a váltás, egyik banknál számlazárás, választott új banknál számlanyitások. Viszont a szolgáltatások számukra sokkal megfelelőbbek. Jó döntésnek tartják, hogy körültekintően megnézték a lehetőségeket és személyre szabott szolgáltatásokat kaptak, számukra szimpatikus szakértő tanácsadótól és még költségeik is jóval kedvezőbbek. Ráadásul a POS terminál igényük is gyorsan megoldásra került, mivel a számlanyitások folyamatai között a terminál igénylés is elindult. Szerződés kötés megtörtént. Pár nap alatt kiszállították az eszközt és a vásárlók már bankkártyás fizetési módot is választhatnak a szaküzletben. Ezzel is szélesítve az üzlet szolgáltatásait. Utolsó kérdésként további fejlődésekről és beruházási lehetőségekről beszélgettünk.

A vállalkozásuk esetén további célok közé tartozik, hogy szeretnék bővíteni a vállalkozás tevékenységi körét, ami elsődlegesen kerti kisgépek kölcsönzése, bérbeadása. Szélesítené az ügyfélkört. Az efféle szolgáltatás Hatvan és környékén még gyerekcipőben jár. Ehhez viszont nagyobb saját tőkére van szükség, ami jelenleg még nem áll rendelkezésre. De keresik a lehetőségeket, terveik megvalósításához. A megvalósításhoz külső forrásra is szükség lesz. Jelenleg forrás összetétele még nem dőlt el pontosan, visszamenő támogatás, pályázati lehetőségek iránt is érdeklődnek, de akár banki kedvezményes kamatozású vállalkozások számára kialakított hiteltípusok, lízinglehetőségekben igénybevételeben is gondolkodnak. Ennek lehetőségeiről még nem tájékozódtak, így bővebben nem is beszélgettünk, hiszen biztos választásuk még nincs a beruházáshoz szükséges forrás megszerzésével kapcsolatosan.

Zárásként megköszönve Angelika és Roland szíves együttműködését az interjú elkészítésében, megegyeztünk, hogy friss ismeretségünk után bármikor fordulhatnak kérdéseikkel hozzám, hiszen pont az általuk választott banknál Területi vezetői pozíciót töltök be. Szándékosan nem a saját ügyfélkörömből választottam interjú alanyt, szakdolgozati témám kapcsán fontosnak találtam az objektív megközelítést, mégis véletlennek köszönhetően saját banki ügyfélkörünket bővíti a Bátor kertigép- Centrum Kft. Mindennapos munkám során személyesen tapasztalom az, hogy az üzleti világban a vállalkozást vezető ügyfelek részére nagyon fontos az emberközpontú bánásmód, szakértő hozzáállás. A feltételezésemet megerősítette a szakdolgozati kutatómunkám is, hogy a vállalkozások számára igenis fontos a banki szféra ügyfélkiszolgálása.



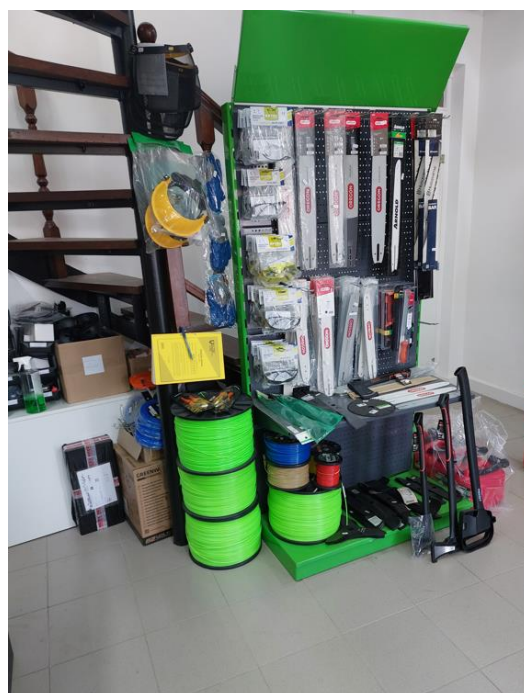
17.ábra: Üzlethelyiség belülről

Forrás : saját felvétel, 2024. április. 19.



18.ábra: Üzlethelyiség belülről

Forrás : saját felvétel,2024. áprlis.19.



19.ábra:Üzlethelyiség belülről

Forrás : saját felvétel,2024. áprlis.19.



20.ábra:Üzlethelyiség belülről

Forrás : saját felvétel,2024. áprlis.19.

4. EREDMÉNYEK és ÉRTÉKELÉSEK

4.1. Kérdőív eredmények és értékelés

Az első kérdéseim demográfiai jellegű kérdések voltak. Azt célozták feltárni, melynek eredményei, hogy 92 fő töltötte ki az általam készített kérdőívet, amelyből 36 női és 56 férfi válaszadó volt. Válaszadók életkora is megoszlik, két fő képviseli a 25 év alatti vállalkozókat, 5 fő a 26 és 30 év közöttieket, 25 fő a 31 és 40 év közöttieket, 28 fő a 41 és 50 év közöttieket, míg az 50 év felettiek 32 fő volt a kitöltő résztvevők között. Következő kérdéseim már a vállalkozással kapcsolatos kérdések voltak. Vállalkozások székhely és telephely elhelyezkedése azt célozta feltárni, hogy a válaszadók hol működtetik területileg a vállalkozásukat. A résztvevők 13%-a válaszolta azt, hogy a vállalat székhelye Budapest, 29% jelölte meg a vidéki nagyvárost, 43% jelölte meg a vidéki kisváros válaszlehetőséget, míg 14% úgy nyilatkozott, hogy a vállalat székhelye község vagy falu. Kitöltött kérdőívek alapján a válaszadók 8%-a nyilatkozta, hogy a vállalat székhelye Budapest, 33% jelölte a vidéki nagyvárost, 44% a vidéki kisvárost, míg 15% a község vagy falu válaszopciót.

A fentiekből jól látható, hogy a felmérésben résztvevők közel egytized része ugyan fővárosi érdekltségű vállalkozás volt, azonban a 90% a vidéki vállalkozásokat képviselte.

A vállalkozás fennállásának időtartamára a válaszok alapján a megkérdezettek közül 2-en nyilatkozták, hogy a vállalat kevesebb, mint 6 hónapja működik. 6 hó és 2 év közötti periódust 9-en jelöltek meg, 31-en jelölték a 2 és 5 év közötti időtartamot, 26-an az 5 és 10 év közöttit, valamint 24-en jelölték, hogy a vállalat már több, mint 10 éve működik.

Vállalkozások formája is igen vegyes eredményt mutat. A válaszok alapján a megkérdezett vállalkozások közül 27 egyéni vállalkozás volt, 1 egyszemélyes kft., 41 korlátolt felelősségű társaság, 5 betéti társaság, 9 őstermelő és 9 civil szervezet (egyesület, alapítvány). Közkereseti társaság és részvénytársaság képviselője nem szerepelt a megkérdezettek között.

A számok alapján döntő többségben egyéni vállalkozás és korlátolt felelősségű társaság kerül választásra vállalkozások működtetése során. A vállalkozásokban betöltött szerepek esetén a kitöltött kérdőív alapján közel 50% -ban a tényleges tulajdonosi szerepkörben töltött be szerepet a megkérdezett. betölti szerepét a vállalkozásokban. Válaszadók számát tekintve több megkérdezett is lehet, akik viszont nem csak egy szerepkört töltenek be a vállalkozás életében.

Vállalkozásban foglalkoztatottak számát célzó kérdésemnél 32 válaszadó jelezte, hogy egyedül dolgozik, 39-en jelölték, hogy 2-9 fő az alkalmazottak létszáma, tehát főleg mikrovállalkozások

17-en jelölték a 10-49 fő létszámot, így ők kis vállalkozások, míg 4-en írták az 50-249 közötti létszámot, mint közepes méretű vállalkozás. 250 fő vagy feletti létszámmal nem rendelkezett egyetlen vállalkozás sem, nem volt nagyvállalat képviselője a megkérdezettek között. Az előző kérdések válaszai alapján összefüggésbe hozható a vállalkozások mérete a vállalkozások telephelyével és székhelyével, eredményekből látható a döntő többség vidéki kisvárosban üzemelteti a vállalkozását. Feltételezhető a helyi munkaerő hiánya vagy nem

megfelelő szakképzettség eloszlás, amely nehezíti az alkalmazottak létszámnövekedését. Jellemzően a 10 fő alatti alkalmazott létszám mutatkozik.

A vállalkozás tevékenységének köre esetében több válasz is megjelölhető volt, így összesen 122 válasz érkezett a kérdésre, melyek alapján a tevékenységi körökre egy rangsor is felállítható. A legtöbb válaszadó 22 fővel a kereskedelmet képviselte, 16-16 válasz érkezett az építőipar és mezőgazdaság tevékenységi körre, 15 a szórakoztatás, szabadidő opcióra, 11 a turizmus, vendéglátásra. 7-en voltak a szállítmányozás, logisztika területéről és szintén 7-7 válaszadó volt a termelés és gyártás, valamint az oktatás és képzés területekről. Szintén 7-en jelölték az egyéb kategóriát. 5-5 vállalat volt az informatika, kommunikáció, valamint az egészségügy területekről, és 4 válaszadó jelezte, hogy a pénzügy, biztosítás a vállalat tevékenységi köre. Döntő többségben kereskedelem, mezőgazdaság és építőipari tevékenységet végző vállalkozások képviselői voltak a megkérdezettek között. Az kiértékelt kérdőív előzményeire visszatekintve vélhetően a vidéki vállalkozások esetén jellemzőbb az adott területi adottságok, lehetőségek alapján a mezőgazdasági építőipar, és kereskedelemi szolgáltatás. Mindezen tevékenységi körök esetén kisebb 10 fő alatti foglalkoztatottság jellemző a vállalkozások életében. A 10. kérdés arról kérdezte a résztvevőket, hogy jelenleg a vállalkozás számlavezető bankja milyen szolgáltatást tud biztosítani a cég üzleti tevékenységének hatékony működéséhez. A válaszok közül ismét többet meg lehetett jelölni, tekintettel arra, hogy a banki szolgáltatások nemcsak egy, de több területre is tudnak és kell is, hogy fókuszáljanak. A válaszok alapján az összes bank 92-92 válasszal végez számlavezetést, valamint az interneten keresztül banki szolgáltatások is elérhetőek a vállalkozások számára. Ezen túlmenően mindössze csak 54-en jelölték, hogy a bank hitelterméket is kínál a vállalkozások számára. 39-en jelölték, hogy kedvezményes számlavezetési csomag kérhető a vállalat alkalmazottai számára. 35-en nyilatkoztak arról, hogy a bank nyugdíjcélú megtakarításokat tud nyújtani a vállalkozás tulajdonosai és alkalmazottai számára. 30-an jelölték, hogy egyedi számlavezetési konstrukciókat is lehet igényelni, és mindössze csak 25-en jelölték, hogy értékpapír és befektetési szolgáltatásokat is nyújt a bankjuk.

A következő kérdés kapcsolódik a bank által nyújtott szolgáltatásokhoz, méghozzá arra irányult, hogy mi a véleményük a vidéki vállalkozások számára elérhető banki szolgáltatásokról. A 92 válaszadóból 22-en nyilatkozták, hogy a banki szolgáltatások teljesen megfelelnek a cég igényeinek. 32-en írták, hogy jelentős segítséget nyújtanak a pénzügyi tervezéshez, pénzkezeléshez, de még vannak hiányosságok. 35 válasz érkezett arra az opcióra, hogy valamelyest segítik a pénzforgalmi tevékenységet és 3-an válaszolták, hogy egyáltalán nem tudja a vállalkozás kihasználni a banki szolgáltatások által nyújtott lehetőségeket. Előző két kérdést együtt elemezve a válaszadók aránya alapján a vállalkozásokat a bank által adott termékek és szolgáltatások egyértelműen segítik a vállalkozásuk fejlődésében. Illetve a mindennapi pénzügyi ügyintézekben a banki szolgáltatások megfelelnek és ez mellett jelentős segítséget is nyújtanak. Eltérés tapasztalható a szolgáltatások körében, a megkérdezettek alapján banki szolgáltatások nem teljesen azonosak, vagy eltérő ügyfél igények alapján nem ismertek átfogóan a banki termékek és szolgáltatások minden megkérdezett esetén.

A következő kérdésben arról lettek kérdezve a válaszadók, hogy jelenleg rendelkezik-e cég a korábbi beruházásai miatt a fenti források valamelyikével. Ebben az esetben is több válasz volt megjelölhető, hiszen több finanszírozási forrással is rendelkezhet egy cég egyidejűleg. A kérdésre 110 válasz érkezett, miszerint 36 vállalkozás képviselője nyilatkozott úgy, hogy beruházásait saját erőből hajtotta végre. 37-en jelezték, hogy banki hitelt vettek igénybe, 34-en jelölték a lízing opciót, 2-en jelölték az egyéb lehetőséget és mindössze 1 válaszadó nyilatkozott úgy, hogy külső befektetőt vont be beruházásaiba.

A megkérdezett vállalatok 32%-a tervez a közeljövőben beruházást, 40% viszont egyáltalán nem tervez, a megkérdezettek között pedig 28% gondolkodik és tervez beruházást, de még nem tudja pontosan, hogy mikor lesz aktuális a vállalkozás életében, vagy még keresi a számára megfelelő banki beruházási típust. Tehát a válaszok alapján a vállalkozások növekedéséhez és céljainak megvalósításához szükségesség vállalhat újbóli forrásbevonás is. Arra a kérdésre, hogy milyen finanszírozási forrást választanak a beruházásaik végrehajtására a következő válaszok érkeztek. 20 válaszadó erősítette meg, hogy saját forrásból fogja beruházásait véghez vinni, 28-an jelezték, hogy külső forrást fognak igénybe venni, 18-an pedig még nem tudják, hogy milyen lehetőségeik vannak. 26-an jelezték, hogy nem terveznek beruházást a közeljövőben. Válaszok egy része tervez beruházás valamilyen forrásból, 26 fő viszont nem tervez, ennél a kérdésnél viszont nem tért ki a kérdés, mi az oka annak, hogy nem tervez. Előző kérdések elemzése adhat okot arra a feltételezésre is, hogy a beruházása folyamatban van, esetleg már meg is valósult az elmúlt időszakban, vagy a vállalkozás még nem ért olyan eredményes szakaszba működését tekintve, ami már lehetőséget adna a banki hitelterméket igénybevételére.

A következő kérdés arról kérdezte a válaszadókat, hogy ha külső forrásból szeretnék beruházásukat finanszírozni, milyen lehetőségeken gondolkodnak. A válaszok alapján megállapítható, hogy a válaszadók közül vannak olyan érintettek, akik elégedettek jelenlegi banki szolgáltatásaikkal. Néhány javasolná a hitelbírálat egyszerűsítését, illetve annak gyorsabbá tételét, a kezelési költségek csökkentését és az olcsóbb számlavezetést, valamint az egyedi szolgáltatások elérhetőségét. Összegezve a kérdőív válaszait az a következtetés vonható le, hogy főleg vidéki településeken működnek a vállalkozások, a helyi adottságoknak megfelelően választanak fő tevékenységet, alkalmazotti létszám többnyire 10 fő alatti. A megkérdezett vállalkozás tulajdonosainak fejlődést szeretnének elérni a vállalkozásuknál, ennek érdekében belső vagy külső források segítségével megvalósították a terveiket, vagy szeretnék megvalósítani a közeljövőben. Banki forrásokat is igénybe vesznek akár a mindennapi működés akár a fejlődés érdekében.

4.2. Interjú eredmények és értékelés

Bátor kertigép-centrum kft

A vállalkozás Hatvan várososában található, ami Észak-magyarországi régió belül, Heves vármegye délnyugati részén fekszik és a hatvani járás székhelyén. Hatvaniként a település fejlődését figyelve úgy gondolom, hogy a város kiváló adottságokkal rendelkezik a vállalkozások részére is. Éppen ezért az interjúm során egy hatvani fiatal házaspárral beszélgettem a vállalkozás szépségeiről és nehézségeiről, illetve a céljaik megvalósításához szükséges feltételekről. Angelika és Roland 30 év alatti fiatal ambíciókkal teli házaspár. Számukra az emberi kapcsolatot érték, így minden vásárlót szakértelemmel, felkészülten és kedvességgel fogadnak. Fiatal életkoruk ellenére már évek óta saját vállalkozásukat építik fejlesztik, elsőként egyéni vállalkozás forma biztosított számukra teret a kerti kisgépek szakszervíz szolgáltatás kínálatával adott lehetőséget a fejlődésre. Fiatal vállalkozók vállalkozóvá válásának támogatás igénybevételével és megfelelő üzleti terv eredményes megvalósításával mára már átalakult Korlátolt Felelősségű Társaság formába, amely a Bátor Kertigép-Centrum Kft néven működik, 2024 év február hónapjától. A cégtulajdonosok Angelika és Roland lehetőségeket talált a fejlődésre, rengetek munkával energiával elérték céljaikat, és tovább álmodoznak a vállalkozásuk fejlesztésével kapcsolatban. Beszélgetésünk alapján megállapítható, hogy számukra és vállalkozásuk számára kiemelten fontosok a megfelelő banki szolgáltatások. Arról számoltak be, hogy óriási különbségek vannak bankok árazásai között. Eddig nem foglalkoztak különösen vele, de most kifejezetten fontosnak tartják, hogy a költségek minimalizálva legyenek és ügyfélbarát kiszolgálás fogadja őket. Fontosnak találták az is, hogy olyan számlacsomag ajánlatot kaptak, ami a vállalkozás működésének megfelelő. Külön figyelembe vették azt is, hogy milyen banki szokások volt eddig és mi várható, akár utalások számának tekintetében, készpénzfelvétel, bankkártya használat, internetbanki és mobilapplikáción keresztüli hozzáférés, ezen felül személyes dedikált banki tanácsadó igénylésének feltételeiről is egyeztettek. Mindenről részletes tájékoztatást kaptak az ügyintézés során. Megdöbbentő volt a különbség a két bank között. Nem csak a számlavezetési feltételek, díjak, de az ügyintézői felkészültség és ügyfélkezelési morál is eltérő volt. A vállalkozási és lakossági számlájukat jelenleg egy helyen áttekinteni, pár lépéssel otthonról bármikor tudnak pénzügyi kérdéseikkel foglalkozni. Internetbanki szolgáltatásokkal könnyedén elintézik a havi pénzügyi kötelezettségeiket. Digitális banki felületekkel elégedettek, gyors és egyszerű felület, amelyet bármikor elérhető számukra. Beszélgettünk pénzügyi döntéseik eredményéről, mit gondolnak a bankváltás folyamatairól, mennyire találták a folyamatokat bonyolultnak: Angelika szerint nem volt kifejezetten bonyolult a bankváltás, pár órát vett igénybe a váltás, egyik banknál számlazárás, választott új banknál számlanyitások. Viszont a szolgáltatások számukra sokkal megfelelőbbek. Jó döntésnek tartják, hogy körültekintően megnézték a lehetőségeket és személyre szabott szolgáltatásokat kaptak, számukra szimpatikus szakértő tanácsadótól és még költségeik is jóval kedvezőbbek. A vállalkozásuk esetén további célok közé tartozik, hogy szeretnék bővíteni a vállalkozás tevékenységi körét, ami elsődlegesen kerti kisgépek kölcsönzése, bérbeadása. Szélesítené az ügyfélkört. Az efféle szolgáltatás Hatvan és környékén még gyerekcipőben jár. Ehhez viszont nagyobb saját

tőkére van szükség, ami jelenleg még nem áll rendelkezésre. De keresik a lehetőségeket, terveik megvalósításához. A megvalósításhoz külső forrásra is szükség lesz. Jelenleg forrás összetétele még nem dőlt el pontosan, visszánem térítendő támogatás, pályázati lehetőségek iránt is érdeklődnek, de akár banki kedvezményes kamatozású vállalkozások számára kialakított hiteltípusok, lízinglehetőségekben igénybevételeben is gondolkodnak. Mindennapos munkám során személyesen tapasztalom, hogy az üzleti világban a vállalkozást vezető ügyfelek részére nagyon fontos az emberközpontú bánásmód, szakértő hozzáállás. A feltételezésemet megerősítette a szakdolgozati kutatómunkám is, hogy a vállalkozások számára igenis fontos a banki szféra ügyfélkiszolgálása, szolgáltatásai, termékkínálata, hitel lehetőségei. Vállalkozások számára elérhető támogatások, pályázatok, kedvezményes kamatozású hitellehetőségek lehetőséget teremtenek a fejlődésre.

5.KÖVETKEZTETÉSEK és JAVASLATOK

A kérdőív eredményei alapján a következő következtetéseket lehet levonni. A megkérdezett vállalkozások túlnyomórészt vidéki mikro vagy kisvállalkozások voltak, akik tevékenységi körüket tekintve változatos működési területeket jelöltek meg. A vállalkozások élettartamát illetően túlnyomórészt, kb. 90%-os arányban legalább 2 éves vállalkozások. A vállalatok mindegyikének van bankja, és a szolgáltatásokat illetően a legelterjedtebb banki szolgáltatások a számlavezetés és az interneten keresztüli banki szolgáltatások. A hiteltermékek elérhetősége meglehetősen alacsony, csak a válaszadók mintegy felének kínál hitelterméket a bankja. A kedvezményes számlavezetési csomagok és más kedvezmények, például nyugdíjcélú megtakarítások vagy alkalmazotti szolgáltatások szintén kevésbé elterjedtek, és az egyedi számlavezetési konstrukciók és az értékpapír- és befektetési szolgáltatások még ritkábbak a válaszadók körében. Ezek alapján azt lehet mondani, hogy bár a számlavezetés és az internetes banki szolgáltatások széles körben elérhetőek, más banki szolgáltatások kevésbé jellemzőek vagy kevésbé ismertek a vállalatok körében. Ez a hiányosság arra utalhat, hogy a vállalkozásoknak nem állnak rendelkezésre teljes körű vagy megfelelő banki szolgáltatások a pénzügyi igényeik kielégítésére.

Ami a banki szolgáltatásokkal való elégedettséget illeti, a vállalatok negyede volt csupán elégedett a banki szolgáltatásokkal, és úgy véli, hogy azok teljes mértékben megfelelnek a cég igényeinek. Ez pozitív jelzés arra vonatkozóan, hogy a vállalkozásoknak lehetőségük van megtalálni a számukra megfelelő banki megoldásokat. Jelentős hányaduk, bár segítségnek tartja, úgy véli azonban, hogy még vannak hiányosságok, ami további fejlesztésekre igényt jelent a részükről. A válaszadók 38%-a szerint a banki szolgáltatások valamelyest segítik csak a pénzforgalmi tevékenységet, és egy kis rész, azaz a válaszadók mindössze 3%-a nyilatkozott úgy, hogy egyáltalán nem tudja kihasználni a banki szolgáltatások által nyújtott lehetőségeket. Ez azt jelzi, hogy bár számos hiányosság ellenére az esetek többségében van hasznuk a banki szolgáltatásoknak, de a fejlesztés szükséges.

A válaszadók többsége, azaz a vállalkozások közel egyharmada saját erőből hajtotta végre korábbi beruházásait. Ez azt jelzi, hogy számos vállalkozás rendelkezik saját forrásokkal és képes volt azokat felhasználni beruházások finanszírozására, amely pozitív jelzés lehet a vállalkozások pénzügyi stabilitására és önállóságára. Ugyanakkor hasonló arányszámban jelölték a banki hitel felvételt és majdnem ugyanannyian a lízing lehetőséget, ami azt jelenti, hogy elfogadott megoldások sok vállalkozás számára, ha külső finanszírozásra van szükségük. Mindössze 1 vállalkozás jelölte a külső befektető bevonását, amit azt jelenti, hogy ez a lehetőség kevésbé elterjedt a vállalkozások körében, kevésbé hajlandóak vagy képesek ezt a lehetőséget kihasználni.

További lényeges információ, hogy a válaszadók közül jelentős rész, azaz a vállalatok 32%-a tervez beruházást a közeljövőben, ami azt mutatja, hogy a vállalkozások egy része aktív terveket készít az üzleti tevékenységük bővítésére vagy fejlesztésére. Emellett még 28%-uk nem biztos benne, de lehet, hogy hajt végre beruházást a közeljövőben. Bár 33% megerősítette, hogy saját forrásból szeretné beruházását végrehajtani, még vannak olyan vállalkozások, akiknek külső forrásokra van szüksége; a vállalatok kb. egyharmada nyilatkozta ezt. Külső források szempontjából a banki hitel mellett a támogatások és

pályázatok is igen széles körben ismertek és elérhetőek a vállalkozások számára, akik a tervek szerint élni is fognak ezekkel a lehetőségekkel.

A kérdőív eredményeiből a további következtetéseket lehet levonni a változók közötti összefüggések vizsgálatával. A cég élettartamára vonatkozó megállapítás, hogy a hosszabb ideje működő cégek, amelyek régebb óta vannak a piacon és stabil pénzügyi helyzettel rendelkeznek, általában hajlamosabbak lehetnek arra, hogy banki kölcsönöket vegyenek fel a beruházásaik finanszírozására. Ennek oka lehet, hogy ezek a vállalkozások már felépítették hitelességüket és jó kapcsolatokat ápolnak a bankokkal, így könnyebben hozzájuthatnak banki finanszírozáshoz. Emellett az idősebb cégek általában stabilabb pénzügyi helyzetben vannak, ami kedvezőbb feltételeket teremthet a banki hitelfelvétel szempontjából. A fiatalabb vagy kevésbé tapasztalt vállalkozások gyakran inkább igyekeznek saját tőkéjüket felhasználni a beruházásaik finanszírozására. Ennek oka lehet az, hogy ezek a cégek kockázatosabbak a bankok számára, és nehezebben juthatnak hozzá banki finanszírozáshoz az alacsonyabb hitelességük vagy instabil pénzügyi helyzetük miatt. Emellett a fiatalabb vállalkozásoknak lehetőségük van arra, hogy különféle forrásokból finanszírozzák a beruházásaikat anélkül, hogy hitelt vennének fel, ami csökkentheti a pénzügyi kockázatot és növelheti a vállalkozások rugalmasságát a jövőbeni fejlődésük szempontjából.

A vállalkozási forma alapján megállapítható, hogy az egyéni vállalkozók, egyéni vállalkozások szintén más preferenciákat mutatnak a többi társasági formával szemben. Ezek a különbségek az üzleti környezet, a vállalkozás mérete, a jogi struktúra és más tényezők alapján alakulnak ki.

Az egyéni vállalkozások esetében gyakrabban előfordulhat, hogy a vállalkozók személyes vagyonukat használják fel a beruházásaik finanszírozására, vagy kevésbé könnyű számukra banki kölcsönt felvenni, mivel a vállalkozást nem különálló jogi entitásként kezelik. Másrészt azért is korlátozott hozzáférésük a banki finanszírozáshoz másrészt, mert a hitelfelvevőnek bizonyos garanciákat kell biztosítani a hitel visszafizetésére. A más vállalkozási formák, mint például a korlátolt felelősségű társaságok vagy betéti társaság, nagyobb hozzáféréssel rendelkezhetnek a banki finanszírozáshoz, mivel azok különálló jogi személyekként működnek és rendelkeznek saját vagyonnal. Ez lehetővé teszi számukra, hogy könnyebben elnyerjék a bankok bizalmát és hozzáférjenek a hitelhez a beruházásaik finanszírozására. Emellett a társas vállalkozások gyakran nagyobb méretű projektekkel foglalkoznak, amelyek nagyobb összeget igényelhetnek, és ezért inkább hajlamosak lehetnek banki kölcsön felvételére. Így elmondható, hogy az egyéni vállalkozások inkább hajlamosak lehetnek a saját tőkéből történő finanszírozásra, míg a több személyes társaságok inkább előnyben részesíthetik a banki kölcsönfelvételt, mivel könnyebben hozzáférhetnek a banki finanszírozáshoz és gyakrabban kezelnek nagyobb beruházási projekteket.

A vállalkozások tevékenységi körét illetően már kicsit vegyesebb képet kaptunk, mert több területről is érkeztek válaszok, így kevésbé általánosítható a preferált finanszírozás egy-egy területre. Azonban megállapítható, hogy van néhány olyan tényező, ami befolyásolhatja a választott finanszírozási formát. Olyan iparágakban, ahol magas a kockázat, például a technológiai innováció vagy a gyorsan változó piacokon való részvétel, a vállalkozások inkább hajlamosak lehetnek külső forrásokat keresni a növekedés és a fejlesztés finanszírozására. Azok a vállalkozások, amelyek stabil bevételi forrásokkal rendelkeznek és

magas likviditással bírnak, könnyebben hozzáférhetnek saját tőkéjükhöz, és kevésbé lesznek rákényszerülve a külső finanszírozásra.

A vállalkozások növekedési stratégiája is nagymértékben befolyásolja a finanszírozási döntéseket. Azok a vállalkozások, amelyek agresszív növekedési célokat tűznek ki maguk elé, valószínűleg inkább külső forrásokat keresnek a bővülés finanszírozására, míg a kisebb növekedést tervező vállalkozások inkább a saját tőkéjüket használják fel. Bizonyos esetekben a külső finanszírozás lehetőséget nyújt adózási előnyök kihasználására, amelyeket a vállalkozások ki tudnak használni a tőkeáttétel növelése és a hosszú távú pénzügyi tervezés elősegítése érdekében. Ezek szerint a vállalkozások tevékenységi köre alapján azok, amelyek gyors növekedésre törekednek, magas kockázatú tevékenységeket folytatnak, vagy korlátozott likviditással rendelkeznek, inkább hajlamosak lehetnek a külső finanszírozási források felhasználására. Másrészt azok a vállalkozások, amelyek stabil bevételi forrásokkal rendelkeznek és kevésbé kockázatos tevékenységeket folytatnak, inkább saját tőkéjüket használhatják fel a beruházásaik finanszírozására.

A vállalati formák preferenciái a pályázatok és támogatások finanszírozási lehetőségei tekintetében szintén változóak, amit befolyásolhat a jogi struktúra, a méret, a tevékenységi terület. Tekintettel arra, hogy a mikro-, kis- és középvállalkozások gyakran rendelkeznek korlátozott pénzügyi erőforrásokkal és kisebb hozzáférésük van a banki finanszírozáshoz. Ezért preferálhatják a pályázatokat és támogatásokat, mivel ezek lehetővé teszik számukra, hogy hozzáférjenek ingyenes vagy alacsony kamatozású forrásokhoz a beruházásaikhoz és fejlesztéseikhez. A nonprofit szervezetek, mint például alapítványok, egyesületek vagy közhasznú társaságok, gyakran fő forrásuknak tekintik a pályázatokat és támogatásokat. Ezek a szervezetek jellemzően társadalmi vagy környezeti célokat szolgálnak, és nem nyereségmaximalizálásra törekszenek, ezért számukra fontos a külső finanszírozási források hozzáférhetősége. Start-up, új vállalkozások, amelyek kezdeti fázisban vannak és még nem rendelkeznek jelentős bevétellel vagy stabil pénzügyi helyzettel, szintén gyakran támaszkodnak pályázatokra és támogatásokra az elindulás, illetve a növekedés és a fejlődés finanszírozásához. Ezek a források lehetőséget nyújtanak számukra, hogy induló tőkét és támogatást kapjanak a piaci jelenlétük kialakításához és az innovációhoz. Jellemzően tehát a kis- és középvállalkozások, a nonprofit szervezetek, a start-up vállalkozások is gyakran preferálják a pályázatokat és támogatásokat.

A demográfiai változók kapcsolatait vizsgálva, például nem, kor, vállalat székhelye és telephelye jelentős hatással lehetnek arra, hogy egy vállalkozás vezetői milyen finanszírozási formát preferálnak. Néhány lehetséges kapcsolat a kapott eredmények alapján a következő. A vállalatvezetők nemének befolyása lehet az előnyben részesített finanszírozási forma kiválasztásában. Például a női vezetők gyakrabban preferálják a külső forrásokat, például pályázatokat és támogatásokat, míg a férfiak inkább hajlamosak lehetnek a hagyományos banki hitelek vagy befektetői tőke felvétele. Kor tekintetében az idősebb vállalatvezetők tapasztalata és kapcsolati hálójuk lehetővé teheti számukra a hagyományos banki finanszírozási lehetőségek könnyebb elérését és jobb feltételeket. Fiatalabb vezetők esetében viszont gyakrabban előfordulhat, hogy a start-up vállalkozásokhoz hasonlóan pályázatokra és támogatásokra támaszkodnak a kezdeti növekedés finanszírozásához. A vállalat székhelye és telephelye különböző pénzügyi és gazdasági környezeteket jelenthet, ami

befolyásolhatja a finanszírozási preferenciákat. Ha a vállalat székhelye vagy telephelye egy fejlett gazdasági régióban lehetőséget kínálhat a könnyebb hozzáféréshez a hagyományos banki hitelekhez vagy a befektetői tőkéhez, míg egy elmaradottabb területen a pályázatok és támogatások jelenthetik a fő finanszírozási forrásokat.



21. ábra: Bankváltás vállalkozói szemmel
Forrás: Internet

6. ÖSSZEFOGLALÁS

A vállalkozás fogalmának megközelítése Koma (2019) és Román (2006) szerint eltérő, míg az előbbi szerint az emberi tevékenység eredményeinek felhasználásáról és az erőforrások hatékony elosztásáról szól, addig az utóbbi szerint inkább egy cselekvési módról és szemléletről van szó. A vállalkozási formákat tekintve az egyéni vállalkozást és a gazdasági társaságokat különböztetjük meg, melyeknek számos sajátosságuk és előnyük van. Az egyéni vállalkozás könnyen indítható és költséghatékony, míg a gazdasági társaságok többféle formában jelenhetnek meg, így különféle igényeket elégítenek ki. A KKV-k fontos részét képezik a gazdaságnak, és számos előnnyel járnak, például a munkahelyteremtés és az innováció elősegítése terén. A vállalkozások teljesítményét és fenntarthatóságát számos tényező befolyásolja, például a vállalat mérete, értékesítése, hatékonysága, valamint a külső versenykörnyezet és a menedzsment döntései.

A vállalkozások finanszírozási lehetőségei sokféle formában jelentkeznek, és a döntéseik meghozatalában számos tényezőt kell figyelembe venniük. Ezek közé tartoznak a stratégiai és operatív pénzügyi döntések, valamint a beruházási célok és az azokhoz kapcsolódó finanszírozási lehetőségek. A vállalatoknak fontos az anyagi forrásokhoz való hozzáférés időzítése, költsége, kockázata és befolyása, valamint az összhang a vállalati stratégia és a finanszírozási források között.

A vállalatok beruházási célokra, mint például tárgyi és immateriális eszközök beszerzésére, fejlesztésre és bővítésre pályázatokat is igénybe vehetnek, melyek támogatást nyújtanak a projektek megvalósításához. A vidékfejlesztési támogatások és az uniós pályázatok például fontos források lehetnek a vállalatok számára. Emellett a banki hitelek szintén jelentős finanszírozási lehetőséget jelentenek a vállalkozások számára. Különféle típusú hitelek érhetők el, mint rövid és hosszú lejáratú hitelek, hitelkeretek, forgóeszköz-finanszírozás és beruházási hitelek. Ezek lehetőséget biztosítanak a vállalatoknak a likviditási problémák, beruházások és operatív költségek finanszírozására. A vállalatoknak azonban figyelembe kell venniük a kamatlábakat, a jóváhagyási feltételeket és az esetleges fedezeteket a hitelek igénybevételekor.

A banki szféra szerepét tekintve kiemelt, hiszen támogatja a kisvállalkozások pénzügyi tevékenységét, biztosítva számukra finanszírozási lehetőségeket, hitelminősítést, betéteket és számlaszolgáltatásokat, valamint pénzügyi tanácsadást és tranzakciós szolgáltatásokat. Ezek a szolgáltatások a vállalkozások egyedi igényeire és helyzetére szabottak, segítve őket a hatékony pénzügyi működésben és növekedésben. Ugyanakkor a vállalati banki szolgáltatások magas költségekkel és bonyolultsággal járhatnak, különösen a vidéki KKV-k számára.

Jelen szakdolgozat a KKV-k lehetőségeit, finanszírozási alternatíváit vizsgálta, melynek érdekében elsődleges kutatást alkalmazva interjú és kérdőív készítés és elemzés történt. A kutatás arra kereste a választ, hogy: Hogyan befolyásolják a kis- és középvállalkozások működését és finanszírozási lehetőségeit az elérhető banki szolgáltatások, valamint mennyire támogatják ezek a szolgáltatások a KKV-k tevékenységét.

A kérdőív eredményei a következőket erősítették meg. A kérdőív válaszai alapján több fontos következtetés vonható le. A megkérdezett vállalkozások túlnyomórészt vidéki mikro vagy kisvállalkozások voltak, akik tevékenységi körüket tekintve változatos működési

területeket jelöltek meg. A vállalkozások élettartamát illetően túlnyomórészt, kb. 90%-os arányban legalább 2 éves vállalkozások. A vállalatok mindegyikének van bankja, és a szolgáltatásokat illetően a legelterjedtebb banki szolgáltatások a számlavezetés és az interneten keresztüli banki szolgáltatások.

A válaszadók többsége úgy véli, hogy a szolgáltatások segítik a pénzforgalmi tevékenységet. A tervezett beruházások tekintetében a vállalkozások aktívan terveznek bővülést vagy fejlesztést a közeljövőben, és többnyire külső forrásokra támaszkodnak a finanszírozásukban. A további következtetésekből kiderül, hogy a vállalkozások preferenciái és hozzáférésük a különböző finanszírozási lehetőségekhez számos tényezőtől függenek. Például a vállalat élettartama, tevékenységi köre, vállalati forma, valamint a vállalatvezetők demográfiai jellemzői mind hatással vannak a preferált finanszírozási formára. A vállalkozásoknak általában sokféle finanszírozási lehetőség áll rendelkezésükre, és az optimális megoldás attól függ, hogy milyen céljaik vannak, milyen a pénzügyi helyzetük és milyen kockázatokkal jár az adott finanszírozási forma.

Ami a banki szolgáltatásokkal való elégedettséget illeti, a vállalatok negyede elégedett a banki szolgáltatásokkal, és úgy véli, hogy azok teljes mértékben megfelelnek a cég igényeinek. Ez pozitív jelzés arra vonatkozóan, hogy a vállalkozásoknak lehetőségük van megtalálni a számukra megfelelő banki megoldásokat. Jelentős hányaduk segítségnek tartja, de úgy véli azonban, hogy még vannak hiányosságok, ami további fejlesztésekre igényt jelent a részükről. A válaszadók 38%-a szerint a banki szolgáltatások valamelyest segítik csak a pénzforgalmi tevékenységet, és egy kis rész, azaz a válaszadók mindössze 3%-a nyilatkozott úgy, hogy egyáltalán nem tudja kihasználni a banki szolgáltatások által nyújtott lehetőségeket. Ez azt jelzi, hogy néhány hiányosság ellenére az esetek többségében van hasznuk a banki szolgáltatásoknak.

A válaszadók többsége, azaz a vállalkozások közel egyharmada saját erőből hajtotta végre korábbi beruházásait. Számos vállalkozás rendelkezik saját forrásokkal és képes volt azokat felhasználni beruházások finanszírozására, amely pozitív jelzés lehet a vállalkozások pénzügyi stabilitására és önállóságára. Ugyanakkor hasonló arányszámban jelölték a banki hitel felvételt és majdnem ugyanannyian a lízing lehetőséget, ami azt jelenti, hogy elfogadott megoldások sok vállalkozás számára, ha külső finanszírozásra van szükségük. Mindössze 1 vállalkozás jelölte a külső befektető bevonását, amit azt jelenti, hogy ez a lehetőség kevésbé elterjedt a vállalkozások körében, kevésbé hajlandóak vagy képesek ezt a lehetőséget kihasználni. További lényeges információ, hogy a válaszadók közül jelentős rész, azaz a vállalatok 32%-a tervez beruházást a közeljövőben, ami azt mutatja, hogy a vállalkozások egy része aktív tervekkel készít az üzleti tevékenységük bővítésére vagy fejlesztésére.

Számos finanszírozási lehetőség áll rendelkezésre a vállalkozások számára, a banki szolgáltatások és banki finanszírozási eszközök szélesebb körű kiterjesztése és tágabb kihasználási lehetőségekre lenne igény a vállalkozók részéről. A banki szolgáltatások és hitellehetőségek hiányossága korlátozhatja a KKV-k növekedési lehetőségeit és beruházási képességét, mivel külső források hiányában nehezebben tudnak finanszírozni új projekteket vagy bővítéseket. Fontos a vállalkozások számára, hogy megfelelően válasszák ki a számukra legmegfelelőbb finanszírozási lehetőséget, és szorosan együttműködjenek a bankokkal és más pénzügyi szolgáltatókkal a pénzügyi igényeik kielégítése érdekében.

A vállalkozások növekedési stratégiája is nagymértékben befolyásolja a finanszírozási döntéseket. Azok a vállalkozások, amelyek agresszív növekedési célokat tűznek ki maguk elé, valószínűleg inkább külső forrásokat keresnek a bővülés finanszírozására, míg a kisebb növekedést tervező vállalkozások inkább a saját tőkéjüket használják fel. Bizonyos esetekben a külső finanszírozás lehetőséget nyújt adózási előnyök kihasználására, amelyeket a vállalkozások ki tudnak használni a tőkeáttétel növelése és a hosszú távú pénzügyi tervezés elősegítése érdekében. Ezek szerint a vállalkozások tevékenységi köre alapján azok, amelyek gyors növekedésre törekednek, magas kockázatú tevékenységeket folytatnak, vagy korlátozott likviditással rendelkeznek, inkább hajlamosak lehetnek a külső finanszírozási források felhasználására. Másrészt azok a vállalkozások, amelyek stabil bevételi forrásokkal rendelkeznek és kevésbé kockázatos tevékenységeket folytatnak, inkább saját tőkéjüket használhatják fel a beruházásaik finanszírozására.

A vállalati formák preferenciái a pályázatok és támogatások finanszírozási lehetőségei tekintetében szintén változóak, amit befolyásolhat a jogi struktúra, a méret, a tevékenységi terület. Tekintettel arra, hogy a mikro-, kis- és középvállalkozások gyakran rendelkeznek korlátozott pénzügyi erőforrásokkal és kisebb hozzáférésük van a banki finanszírozáshoz. Ezért preferálhatják a pályázatokat és támogatásokat, mivel ezek lehetővé teszik számukra, hogy hozzáférjenek ingyenes vagy alacsony kamatozású forrásokhoz a beruházásaikhoz és fejlesztéseikhez.

Start-up, új vállalkozások, amelyek kezdeti fázisban vannak és még nem rendelkeznek jelentős bevétellel vagy stabil pénzügyi helyzettel, szintén gyakran támaszkodnak pályázatokra és támogatásokra az elindulás, illetve a növekedés és a fejlődés finanszírozásához. Ezek a források lehetőséget nyújtanak számukra, hogy induló tőkét és támogatást kapjanak a piaci jelenlétük kialakításához és az innovációhoz. Jellemzően tehát a kis- és középvállalkozások, a nonprofit szervezetek, a start-up vállalkozások is gyakran preferálják a pályázatokat és támogatásokat.

A demográfiai változók kapcsolatait vizsgálva, például nem, kor, vállalat székhelye és telephelye jelentős hatással lehetnek arra, hogy egy vállalkozás vezetői milyen finanszírozási formát preferálnak. Néhány lehetséges kapcsolat a kapott eredmények alapján a következő. A vállalatvezetők nemének befolyása lehet az előnyben részesített finanszírozási forma kiválasztásában. Például a női vezetők gyakrabban preferálják a külső forrásokat, például pályázatokat és támogatásokat, míg a férfiak inkább hajlamosak lehetnek a hagyományos banki hitelek vagy befektetői tőke felvétele. Kor tekintetében az idősebb vállalatvezetők tapasztalata és kapcsolati hálójuk lehetővé teheti számukra a hagyományos banki finanszírozási lehetőségek könnyebb elérését és jobb feltételeket. Fiatalabb vezetők esetében viszont gyakrabban előfordulhat, hogy a start-up vállalkozásokhoz hasonlóan pályázatokra és támogatásokra támaszkodnak a kezdeti növekedés finanszírozásához. A vállalat székhelye és telephelye különböző pénzügyi és gazdasági környezetet jelenthet, ami befolyásolhatja a finanszírozási preferenciákat. Ha a vállalat székhelye vagy telephelye egy fejlett gazdasági régióban lehetőséget kínálhat a könnyebb hozzáféréshez a hagyományos banki hitelekhez vagy a befektetői tőkéhez, míg egy elmaradottabb területen a pályázatok és támogatások jelenthetik a fő finanszírozási forrásokat.

Kisvállalkozásokból is lehet sikeres céget felépíteni. Magyarországon is több olyan vállalat van, amely egy műhelyből, garázsból, vagy esetleg egy kisüzemből indult, viszont mára egy

tőkeerős céggé vált. Vállalkozások számára elérhető támogatások, pályázatok, kedvezményes kamatozású hitellehetőségek lehetőséget teremtenek a fejlődésre.

Sikeresen működő vállalkozások az ország mozgatórugója is egyben. Megbízható és stabil háttérre van szükség a siker érdekében. Széchényi István szavait idézve: „Hiába van a nemességnek földje, ha hitele nincs;” tőke és hitel hiányában nem lehet a javakat gyümölcsözőbéké tenni”. Tehát hitel nélkül nincs haladás, hitel megmozgatja az egész országot.

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Ezúton szeretnék köszönetet mondani konzulensemnek, Dr. Koncz Gábor úrnak a szakdolgozat elkészítéséhez nyújtott szakmai tanácsokért.

Bátor Calo Angelika és Bátor János Roland Bátor Kertigép-Centrum Kft cégtulajdonosok által nyújtott segítségért, hogy szakmai információkkal készséges hozzáállásukkal betekintést nyújtottak a vállalkozásuk fejlődésébe és ezzel segítettek szakdolgozatom elkészítésében.

Köszönöm!

IRODALOMJEGYZÉK

- 1).Bognár, Zs. (2008). *Egyéni vállalkozás alapítása, működése, megszűnése*. Budapest: Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet
- 2).Boncz, I. (2015). *Kutatásmódszertani alapismeretek*. Pécs: Pécsi Tudományegyetem
- 3).Ciemleja, G. és Lace, N. (2011) The model of sustainable performance of small and medium-sized enterprises. *Inzinerine Ekonomika – Engineering Economics*. Vol. 22. No. 5. pp. 501-509
- 4).Civelek, M.E. és Cemberci, M. (2015). *Key factors of sustainable firm performance: a strategic approach*. Lincoln: University of Nebraska
- 5).Gronhaug, K. és Ghauri, P. (2016). *Kutatásmódszertan az üzleti tanulmányokban*. Budapest: Akadémiai Kiadó
- 6).Hágen, I.Zs. és Holló, E. (2017). *A hazai KKV-k helyzete, a versenyképesség, innováció és controlling tükrében*. Repository of Academy's Library
- 7).Holátová, D. és Brezinová, M. (2013). Basic characteristics of small and medium- sized enterprises in terms of their goals. *International Journal of Business and Social Science*. Vol. 4. No. 15.
- 8).Homoky, V. (2008). *Pályázatírás*. Budapest: Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet
- 9).Hosszú, R. (2023). *Kis- és középvállalkozások finanszírozási döntései*. Zalaegerszeg: Pannon Egyetem
- 10).Hugyi, M. és Takácsné, Gy.K. (2011). A KKV szektor stratégiájának vizsgálata egy felmérés tükrében. *Acta Carolus Robertus*, 1. évf. 2. sz.pp. 57-68.
- 11).Hunkár, M. (2013). *A kutatás módszertana*. Debreceni Egyetem
- 12).Ireh, Sz., Kürtösi, Zs., Majó, Z. és Vilmányi, M. (2008). *Menedzsment I*. Szegedi Tudományegyetem
- 13).Juhász, L. (2012). *Állóeszközök létesítése (beruházás)*. REAL - az MTA Könyvtárának Repozitóriuma
- 14).Ligeti, I. és Szörfi, Zs. (2016). A szuverén hitelminősítés módszertani kérdései – Rekonstruálhatók-e a szuverén hitelminősítői lépések? *Hitelintézeti Szemle*. 15. évf. 1. sz. pp. 7-32.
- 15).Kecskés, A. (2018). A kkv-k előtt álló kihívások Magyarországon és a Nyugat-Dunántúl régióban. *Polgári Szemle*. 14. évf. 1-3 sz. pp. 193-204.

- 16).Kozma, R. (2019). *Vállalkozási Ismeretek*. Budapest: Magyar Kereskedelmi és Iparkamara.
- 17).Kozma, T., Gyenge, B., Tóth, R. és Mester, É. (2016). *Hazai vállalkozások finanszírozási gyakorlata*. In Körkép. XXI. századi kihívások. Szerk: Fenyvesi és Vágány, Budapesti Gazdasági Egyetem
- 18).Krasniqi, B.A. (2012). Building an expanded small firm growth model in a transitional economy: evidence on fast growing firms. *Journal of East-West Business*. Vol 18. No.
- 19).Lengyel, M.T. és Tóvári, J. (2001). *Kutatásmódszertan*. Eger: Eszterházy Károly Főiskola
- 20).MacDonald, S. és Headlam, N. (2009). *Research Methods Handbook: Introductory guide to research methods for social research*. Manchester: Centre of Local Economic Strategies.
- 21).MNB (2007). *A lízing*. Budapest: Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyelete
- 22).Nagyné, B.A. (2008). *Vállalkozási formák, a vállalkozásokkal kapcsolatos ismeretek*. Budapest: Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet
- 23).Nyikos, Gy. (2018). *Állami támogatások*. Budapest: Dialóg Campus Kiadó
- 24).Papp, P. és Szűcs, E. (2012). *Beruházási alapismeretek*. Budapest: Terc Kft.
- 25).Pethő, I. (2008). *Vállati ügyfelek, vállalati banki termékek*. Budapest: Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet
- 26).Román, Z. (2006). *A kis- és középvállalatok és a vállalkozási készség*. Budapest: Központi Statisztikai Hivatal
- 27).Saunders, M., Lewis, P. és Thornhill, A. (2012). *Research methods for business students*. 6.kiadás. Harlow: Pearson
- 28).Simon, D. és Viktor, P. (2021). *A kockázatmenedzsment fontossága a gyakorlatban*. In: *Vállalkozásfejlesztés a XXI. században*. Szerk: Csiszár-Kocsir, Varga és Garai-Fodor, Budapest: Óbudai Egyetem
- 29).Sóvágyó, L. (2010). *Vállalati pénzügyek alapjai*. Gödöllő: Szent István Egyetem Kiadó
- 30).Syverson, C. (2011). What determines productivity? *Journal of Economic Literature*, Vol. 49. No. 2. pp. 326–365.
- 31).Szakács, I. (2019). *Állami vállalat*. Budapest: Wolters Kluwer Kft.
- 32).Szerb, L. (2004). A vállalkozás és vállalkozói aktivitás mérése. *Statisztikai szemle*. 82 évf. 6-7 sz. pp. 545-566.

- 34).Tóth, R., Mester, É., Szijártó, B., Túróczi, I. és Zéman, Z. (2017). A vállalkozások beruházási döntéseinek elemzése és kontrollja. *Polgári Szemle*, 13. évf. 1-3.sz. pp. 51-71.
- 35).Váradiné, I. (2008). *Gazdasági társaságok közös jellemzői*. Budapest: Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet
- 36).Vasné, B.Á. (2008). *A vállalkozások tipikus külső finanszírozási forrásai (hitel, lízing, értékpapírok)*. Budapest: Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet
- 37).Yin, R.K. (2014). *Case Study Research Design and Methods*. 5. kiadás, Thousand Oaks, CA: Sage

ELEKTRONIKUS IRODALOM

(Internet 1.).

Arcanum kézikönyv Magyar irodalomtörténet Pintér Jenő közérdekű irodalom Széchenyi István (letöltés ideje: 2024. március 6.)

- <https://www.arcanum.com/hu/online-kiadvanyok/MagyarIrodalom-magyar-irodalomtortenet-1/magyar-irodalomtortenet-pinter-jeno-5116/5-a-magyar-irodalom-a-xix-szazad-elso-harmadaban-15FC/a-kozerdeku-irodalom-16AB/szechenyi-istvan-16AC/>
(Internet 2.).
- Államháztartás (n.d.). *Támogatások.* [Online] Elérhető: <https://allamhaztartas.kormany.hu/tamogatasok> (Letöltés ideje: 2024. március 6.)
(Internet 3.).
- Bankmonitor (2024). *Vállalati tanácsadás.* [Online] Elérhető: <https://bankmonitor.hu/vallalati/vallalati-tanacsadas/> (Letöltés ideje: 2024. március 14.)
(Internet 4.).
- Bodó, G. (2021). *Kkt alapítás kisokos: mindent a közkereseti társaságról* [Online] Elérhető: <https://www.drbedo.hu/cegalapitas/kkt-alapitas-kisokos-mindent-a-kozkereseti-tarsasagrol/> (Letöltés ideje: 2024. február 13.)
(Internet 5.).
- Cégkreátor (2024). *2014-2024 évtől Kft. minimális törzstőkéje.* [Online] Elérhető: <https://cegkreator.hu/kft.html> (Letöltés ideje: 2024. február 20.)
(Internet 6.).
- European Commission (2021). *SME definition.* [Online] Elérhető: https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/sme-definition_en (Letöltés ideje: 2024. február 23.)
(Internet 7.).
- European Commission (2023). *Social economy and inclusive entrepreneurship.* [Online] Elérhető: <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=952&langId=en> (Letöltés ideje: 2024. február 18.)
(Internet 8.).
- EPP (2024). *A vállalkozói szellem és a kkv-k megerősítése: Az európai jólét előmozdítása.* [Online] Elérhető: <https://www.eppgroup.eu/hu/hiroldal/a-vallalkozoi-szellem-es-a-kkv-k-megerositese-az-eu-joletenek-elomozditasa> (Letöltés ideje: 2024. február 23.)
(Internet 9.).
- KPMG (2024). *Tranzakciós szolgáltatások.* [Online] Elérhető: <https://kpmg.com/hu/hu/home/services/advisory/transaction/tranzakcios.html> (Letöltés ideje: 2024. március 14.)
(Internet 10.).
- KSH (2024). *A regisztrált gazdasági szervezetek száma gazdálkodási forma szerint.* [Online] Elérhető: https://www.ksh.hu/stadat_files/gsz/hu/gsz0002.html (Letöltés ideje: 2024. március 26.)
(Internet 11.).
- Magyarország Kormánya (n.d.). *KAP II. Pillér.* [Online] Elérhető: https://kap.mnhv.eu/KAP_II (Letöltés ideje: 2024. március 10.)
(Internet 12.).
- MNB (2023). *Pénzügyi szolgáltatás közvetítői alapismeretek.* [Online] Elérhető: <https://www.mnb.hu/letoltes/penzugyi-oktatasi-segedanyag-2023.pdf> (Letöltés ideje: 2024. március 14.)
(Internet 13.).
- Nagyné, B.A. (2008). *Vállalkozási formák, a vállalkozásokkal kapcsolatos ismeretek.* Budapest: Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet
(Internet 14.).

- Napitender (2024). *Vidéki kisvállalkozások aktuális pályázatai*. [Online] Elérhető: <https://napitender.hu/hirek/videki-kisvallalkozasok-aktualis-palyazatai/> (Letöltés ideje: 2024. március 11.)
(Internet 16.).
- Négre, F. (2022). *A KAP második pillére: a vidékfejlesztési politika*. [Online] Elérhető: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/hu/sheet/110/a-kap-masodik-pillere-a-vidékfejlesztési-politika> (Letöltés ideje: 2024. március 10.)
(Internet 17.).
- Pályázat.gov (2022). *GINOP-5.1.10-18 Álláskereső vállalkozóvá válásának támogatása* [Online] Elérhető: <https://archive.palyazat.gov.hu/ginop-5110-18-llskeresk-vllalkozv-vlsnak-tmogatsa#> (Letöltés ideje: 2024. február 16.)
(Internet 18.).
- Pályázat Menedzser (2024). *Pályázatok vállalkozásoknak, vállalkozóknak*. [Online] Elérhető: <https://palyazatmenedzser.hu/kategoria/palyazatok-vallalkozasoknak/> (Letöltés ideje: 2024. március 10.)
(Internet 19.).
- Portfólió (2020) *Kisvállalkozásból sikeres cég 10 példát mutatunk* . [Online] Elérhető: <https://www.portfolio.hu/uzlet/20201220/kisvallalkozasbol-sikereseceg-10-peldat-mutatunk-462530> (Letöltés ideje 2024.03.06)
(Internet 20.).
- Repka, Á. (2024). *Az egyéni vállalkozó, mint foglalkoztató*. [Online] Elérhető: <https://pallas70.hu/tudashalo/hirek/az-egyeni-vallalkozo-mint-foglalkoztato> (Letöltés ideje: 2024. március 26.)
(Internet 21.).
- Újváry, Zs. (2023). *Bt alapítás menete, alapítás feltételei*. [Online] Elérhető: <https://drujvary.hu/bt-alapitas/> (Letöltés ideje: 2024. február 19.)
(Internet 22.).
- Wolters Kluwer (2024). *2009. évi CXV. törvény az egyéni vállalkozóról és az egyéni cégről*. [Online] Elérhető: <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a0900115.tv> (Letöltés ideje: 2024. február 19.)
(Internet 23.).
- <https://bankmonitor.hu/mediatar/cikk/bankvaltas-vallalkozoi-szemmel/>
(Letöltés ideje: 2024.04.15.)

TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

1. táblázat: Gazdálkodási formák 2021 és 2023 között 8
2. táblázat: A KKV-k csoportosítása 10

3. táblázat: Javaslatok a banki szolgáltatások bővítésére.....	33
---	----

ÁBRÁK JEGYZÉKE

1. ábra: A vállalat pénzügyi döntése.....	12
2. ábra: Nemek szerinti megoszlás.....	23
3. ábra: Korcsoportok.....	23
4. ábra: A vállalat székhelye.....	24
5. ábra: A vállalat telephelye	24
6. ábra: A vállalat fennállásának időtartama	25
7. ábra: A vállalkozás formája.....	26
8. ábra: Vállalatnál betöltött pozíció	26
9. ábra: A vállalat foglalkoztatottjainak létszáma.....	27
10. ábra: A vállalkozás tevékenységi köre	28
11. ábra: A számlavezető bank által nyújtott szolgáltatások	29
12. ábra: A banki szolgáltatások megfelelése.....	30
13. ábra: Jelenlegi beruházási források	31
14. ábra: Jövőbeli beruházások	31
15. ábra: Jövőbeli beruházások forrásának jellege.....	32
15. ábra: Jövőbeli beruházások forrásának jellege.....	32
16. ábra: A beruházás külső finanszírozási formája	33
17. ábra: Üzlethelyiség belülről	39
18. ábra: Üzlethelyiség belülről	40
19. ábra: Üzlethelyiség belülről	40
20. ábra: Üzlethelyiség belülről	40
21. ábra: Bankváltás vállalkozói szemmel.....	49

NYILATKOZATOK

NYILATKOZAT

a záródolgozat/szakdolgozat/diplomadolgozat/portfólió¹ nyilvános hozzáféréseiről és eredetiségéről

A hallgató neve: Kulacsik Martina Csilla
A Hallgató Neptun kódja: GUJTLD
A dolgozat címe: Banki szféra szerepe a vidéki vállalkozások életében
A megjelenés éve: 2024
A konzulens intézetének neve: Magyar Agrár és Élettudományi Egyetem
Vidékfejlesztés és Fenntartható Gazdaság Intézet
A konzulens tanszékének a neve: Vidék- és Területfejlesztési Tanszék

Kijelentem, Kulacsik Martin Csilla, hogy az általam benyújtott záródolgozat/szakdolgozat/diplomadolgozat/portfólió² egyéni, eredeti jellegű, saját szellemi alkotásom. Azon részeket, melyeket más szerzők munkájából vettem át, egyértelműen megjelöltem, és az irodalomjegyzékben szerepeltettem.

Ha a fenti nyilatkozattal valótlan állítottam, tudomásul veszem, hogy a záróvizsga-bizottság a záróvizsgából kizár és a záróvizsgát csak új dolgozat készítése után tehetek.

A leadott dolgozat, mely PDF dokumentum, szerkesztését nem, megtekintését és nyomtatását engedélyezem.

Tudomásul veszem, hogy az általam készített dolgozatra, mint szellemi alkotás felhasználására, hasznosítására a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem mindenkori szellemi tulajdon-kezelési szabályzatában megfogalmazottak érvényesek.

Tudomásul veszem, hogy dolgozatom elektronikus változata feltöltésre kerül a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem MATER Hallgatói Dolgozatok repozitóriumába. Tudomásul veszem, hogy a megvédett és

- nem titkosított dolgozat a védést követően
- titkosításra engedélyezett dolgozat a benyújtásától számított 5 év eltelte után nyilvánosan elérhető és kereshető lesz az Egyetem MATER Hallgatói Dolgozatok repozitóriumában.

Kelt: Hatvan, 2024 év április hó 28. nap



Hallgató aláírása

¹ A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

² A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

NYILATKOZAT

Kulacsik Martina Csilla (hallgató Neptun azonosítója: GUJTLD) konzulenseként nyilatkozom arról, hogy a szakdolgozatot¹ áttekintettem, a hallgatót az irodalmi források korrekt kezelésének követelményeiről, jogi és etikai szabályairól tájékoztattam.

A szakdolgozatot a záróvizsgán történő védeésre javaslom / nem javaslom².

A dolgozat állam- vagy szolgálati titkot tartalmaz: igen nem^{*3}

Kelt: Gyöngyös, 2024. április 16.



Dr. Koncz Gábor
belső konzulens

¹ A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

² A megfelelő aláhúzendő.

³ A megfelelő aláhúzendő.