

SZAKDOLGOZAT

Szentkúti Petra

2023



Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem
Károly Róbert Campus
Vidékfejlesztés és Fenntartható Gazdaság Intézet
Pénzügy és számvitel alapképzési szak

**KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK ÉLETCIKLUSA ÉS A
FINANSZÍROZÁS KAPCSOLATA**

Belső konzulens:	Dr. Szőke Brigitta egyetemi adjunktus
Belső konzulens intézete/tanszéke:	MATE, Vidékfejlesztés és Fenntartható Gazdaság Intézet/Befektetési, Pénzügyi és Számviteli Tanszék
Készítette:	Szentkúti Petra

2023

TARTALOMJEGYZÉK

1. BEVEZETÉS.....	3
2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS.....	5
2.1. Kis- és középvállalkozást érintő fogalmak.....	6
2.2. Kis- és középvállalkozások helyzete Magyarországon	7
2.3. Finanszírozási lehetőségek	10
2.3.1. Finanszírozás	11
2.3.2. Belső finanszírozás	11
2.3.3. Külső finanszírozás.....	12
2.4. KKV finanszírozás sajátosságai	16
2.5. Életciklus modellek.....	17
2.5.1. Timmons modell	17
2.5.2. Adizes modell	18
2.5.3. Greiner modell	20
2.5.4. Salamonné Huszty Anna modellje	21
2.6. Kis- és középvállalkozások életciklusaihoz kapcsolódó finanszírozási formák.....	22
2.7. Európai Unió és állami támogatások.....	25
2.7.1. Új Magyarország Fejlesztési Terv	26
2.7.2. Új Széchenyi Terv.....	27
2.7.3. COVID19 járvány hatására létrehozott támogatások.....	29
2.7.4. Orosz -Ukrán háború hatására létrehozott támogatások.....	31
3. ANYAG ÉS MÓDSZER.....	33
3.1. A vizsgálat körülményei és helyszíne	33
3.2. Kutatási módszerek	33
3.3. Elemzési módszerek.....	34
4. EREDMÉNYEK ÉS ÉRTÉKELÉSÜK	35
4.1. Minta bemutatása.....	35
4.2. A saját vizsgálat eredményei	37
4.2.1. Külső finanszírozási formák igénybevétele és annak elemzése.....	37
4.2.2. Európai Unió és állami támogatások igénybevétele és annak elemzése.....	39
4.2.3. Vállalkozással kapcsolatos nehézségek.....	40
5. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK.....	43
6. ÖSSZEFOGLALÁS	47

7. IRODALOMJEGYZÉK	49
8. TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE.....	53
9. ÁBRÁK JEGYZÉKE	54
10. MELLÉKLETEK.....	55

1. BEVEZETÉS

A mikro- kis - és középvállalkozások az Európai Unióban és Magyarországon is a vállalatok több mint 99%-át teszik ki, így jelentős szerepet játszanak a foglalkoztatásban, az innovációban és a bruttó hozzáadott érték előállításában is. Ennek ellenére a legtöbben nem tudnak sokáig fennmaradni. A finanszírozás ebben a szektorban kritikus tényező, amely befolyásolja a vállalkozások növekedési lehetőségeit, innovációs tevékenységét és piaci pozícióját. Az elmúlt évek történései, mint a COVID 19 járvány, vagy az Orosz-Ukrán háború okozta gazdasági hatásai különösen nehéz helyzetbe hozta ezeket a vállalkozásokat. Az üzleti tevékenység leállása, a kereslet csökkenése és a gazdasági bizonytalanság miatt sok vállalkozásnak nehézségei adódtak a likviditás fenntartásában és a beruházások finanszírozásában. Ebben a nehéz időszakban a KKV-k számára a megfelelő finanszírozáshoz való hozzáférés kiemelkedően fontossá vált az életben maradásuk és a további fejlődésük szempontjából. A Magyar Kormány és az Európai Unió számos intézkedést hozott a mikro- kis- és középvállalkozások finanszírozásának elősegítésére támogatások és pályázatok formájában. Az ilyen intézkedések célja a KKV-k likviditásának növelése és a fejlődésük támogatása. Ezeknek következtében gondoltam kiemelni a kis- és középvállalkozásokkal kapcsolatos a nehézségeket összekötve a vállalatok életszakaszaival is, melyből megmutatkozik, hogy miért nehéz versenyképesnek maradniuk, valamint mely okokból nem tudnak fennmaradni ezek a vállalkozások.

Kutatásom fő célja, hogy bemutassam a kis- és középvállalkozások finanszírozási lehetőségeit életciklusaik alapján. Szakdolgozatomban igyekszem ezzel kapcsolatban minél több témára kitérni, így általánosságban a finanszírozásra, a KKV-k finanszírozási nehézségeikre, különböző életciklus modellekre, valamint az Európai Unió és állami támogatásokra is. Célkitűzéseim közé tartozik, hogy felmérjem a vállalkozások külső finanszírozási igényeit, támogatások szerepét, valamint az alapításkor és az elmúlt években előforduló nehézségeiket.

A szekunder és a 60 elemszámból álló primer kutatásom alapján a következő állításokat szeretném megvizsgálni:

H1: A mikro-, kis- és középvállalkozások finanszírozási lehetőségei közül minden életciklusban kiemelt szerepet kapnak az állami és EU-s pályázatok útján megnyert források.

H2: Egy vállalkozás indítása és működtetése számos kihívást rejt magában.

2. SZAKIRODALMI ÁTTEKINTÉS

A dolgozatom szakirodalmi áttekintés fejezetében a kis- és középvállalkozások finanszírozásához kapcsolódó fogalmakat, információkat ismertetem szakirodalom tükrében. Ezen felül a kutatási témámhoz vonatkozó területek bemutatására és részletezésére kerül sor.

1. Elsősorban meghatározom a kis- és középvállalkozásokat érintő fogalmakat, illetve a törvény által előírt besorolásukhoz tartozó követelményeket.
2. Ezt követően bemutatom a KKV-k jelentőségét Magyarországon a lakosság, illetve a gazdaság tekintetében.
3. A finanszírozás alapdefinícióján kívül részletezem majd a hozzá tartozó belső, illetve külső finanszírozási formákat, típusokat.
4. A kis- és középvállalkozások esetében fontos megemlíteni a finanszírozásból fakadó nehézségeket, valamint a rájuk vonatkozó finanszírozási sajátosságukat.
5. Kutatásom egyik alapját képezik a vállalati életciklus modellek, így a nemzetközi és hazai modellek közül is kiemelek néhányat.
6. Salamonné Huszty Anna modelljét alapul véve a kis- és középvállalkozások egyes életciklusaihoz tartozó sajátos finanszírozási lehetőségeket írom le.
7. Végül a hazánkban legnépszerűbb Európai Unió, illetve az állami támogatásokat mutatom be általánosságban a kis- és középvállalkozásokat előtérbe helyezve. Ezen kívül kitérek a COVID 19 járvány és az Orosz-Ukrán háború okozta gazdasági hatások enyhítésére létrejött támogatásokra.

2.1.Kis- és középvállalkozást érintő fogalmak

A mikro- kis- és középvállalkozások állnak a kutatásom középpontjában, így ezeknek a meghatározásaival kezdem a szakdolgozatomat. A fogalmát a 2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról 3. §-a határozza meg. A törvény a foglalkoztatotti létszám és az éves nettó árbevétel vagy mérlegfőösszeg arányában határozza meg a KKV-k fogalmát, a következőképpen:

„(1) KKV-nak minősül az a vállalkozás, amelynek

- a) összes foglalkoztatotti létszáma 250 főnél kevesebb, és
- b) éves nettó árbevétele legfeljebb 50 millió eurónak megfelelő forintösszeg, vagy mérlegfőösszege legfeljebb 43 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

(2) A KKV kategórián belül kisvállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek

- a) összes foglalkoztatotti létszáma 50 főnél kevesebb, és
- b) éves nettó árbevétele vagy mérlegfőösszege legfeljebb 10 millió eurónak megfelelő forintösszeg.

(3) A KKV kategórián belül mikrovállalkozásnak minősül az a vállalkozás, amelynek

- a) összes foglalkoztatotti létszáma 10 főnél kevesebb, és
- b) éves nettó árbevétele vagy mérlegfőösszege legfeljebb 2 millió eurónak megfelelő forintösszeg.”

A törvény továbbá meghatározza azt is, hogy mely vállalkozások nem tartoznak a kis- és középvállalkozások körébe:

„(4) Nem minősül KKV-nak az a vállalkozás, amelyben az állam vagy az önkormányzat közvetlen vagy közvetett tulajdoni részesedése – tőke vagy szavazati joga alapján – külön-külön vagy együttesen eléri, vagy meghaladja a 25%-ot.” (2004. évi XXXIV. törvény a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról)

Ezzel szemben a kormányhivatal honlapján 2020-ban közzétett kis, közép, és mikro vállalkozások besorolásáról szóló tájékoztatójában ez az egyszerűsített táblázat található, ami alapján el lehet dönteni, melyik kategóriába tartozik a kérdéses vállalkozás, azonban nem mindig egyértelműen besorolható a kritériumok alapján az adott vállalat.

1. táblázat: Tájékoztató a kis, közép, és mikro vállalkozások besorolásáról.

(Forrás:

<https://www.kormanyhivatal.hu/download/1/ab/f5000/T%C3%81J%C3%89KOZTAT%C3%93%20-%20KKV-k%20besorol%C3%A1sa.pdf>)

Megnevezés	Összes foglalkoztatotti létszáma kevesebb, mint (fő)	Éves nettó árbevétel* legfeljebb (millió euró)		Mérleg főösszeg* legfeljebb (millió euró)
Középvállalkozás	250	50	vagy	43
Kisvállalkozás	50	10	vagy	10
Mikrovállalkozás	10	2	vagy	2

Az Európai Bizottság honlapja szerint, a kis- és középvállalkozások az EU összes vállalkozásának 99%-át teszik ki. Az EU által megfogalmazott kritériumok a kis- és középvállalkozásokra tekintve megegyeznek hazánk 2004. évi XXXIV. törvény által meghatározottakkal.

2.2.Kis- és középvállalkozások helyzete Magyarországon

A KKV-k helyzetének meghatározása hazánkban fontos szerepet játszik kutatásom során, hiszen ennek megismerése után értelmezhetőek a hozzá kapcsolódó finanszírozási formák, a rá jellemző életciklusok, illetve ezen információk alapján tudtam megfelelő szakirodalmakat is találni a továbbiakban. Ebben a fejezetben tehát a mikro- kis- és középvállalkozások helyzetét írom le Magyarországon, mind a foglalkoztatásban, mind a gazdaságban betöltött szerepe alapján.

A kis- és középvállalkozások nem csak hazánkban, hanem az Európai Unióban is a gazdaság alapját képezik. Különösen jelentős a szerepük a foglalkoztatásban, a technikai innovációban, továbbá a bruttó hozzáadott érték előállításban is kiemelkedő a jelenléte. A KKV-k elsősorban a szolgáltató szektorban vannak jelen, emiatt is vannak ekkora hatással az előbb említettekre. A kis- és középvállalkozások és a nagyvállalkozások kölcsönösen segítik egymást, viszont a KKV szektorban alacsonyabb a munka termelékenysége, így a tőke-intenzív tevékenységek a nagyvállalatokhoz kapcsolhatóak, mivel a kisebb vállalkozások nehezebben jutnak hozzá külső finanszírozási lehetőségekhez (Csubák, 2003).

Az Európai Unió csatlakozást követően Magyarország számára több lehetőség nyílt a fejlődésre. A csatlakozás elsődlegesen a kis- és középvállalkozások számára volt a

legnagyobb hatással, hiszen az EU tagjaként nagyobb mértékben vehet részt különböző finanszírozási fejlesztésekben, támogatásokban. Ez jelentős előnyt képvisel a KKV-k, valamint Magyarország számára, mivel a csatlakozás gazdasági fellendülést és gazdaságfejlesztést hoz magával, ami az Európai Unió továbbra is elsődleges célja még napjainkban is (Vajay, 2015).

A Magyarországon működő vállalkozások döntő része 99,8%-a kis- és középvállalkozások csoportjába tartozik. A kkv-szektor gazdasági szempontból jelentős szerepet tölt be az ország jövedelemtermelésében, az innovációban, a beruházásokban, valamint a munkahelyteremtésben, és a foglalkoztatottságban. A 2008-as válság a KKV-k helyzetét is megnehezítette, ami után nem tudtak újra megerősödni, azonban 2013-tól egy minimális fejlődés volt észrevehető (Mester és Tóth, 2015).

Foglalkoztatás szempontjából csaknem 2 millió embernek biztosítanak munkahelyet, amivel a munkavállalók mintegy 71%-át foglalkoztatják. A kis- és középvállalkozások közül is a mikrovállalkozásoknál van a legmagasabb foglalkoztatotti létszám. A KKV-k elsősorban szolgáltatással foglalkoznak, meghatározó része pedig technológia fejlesztéssel, informatikával, innovációval és kommunikációval (Mester és Tóth, 2015).

Hazai tekintetben fontos megvizsgálni a KKV-k kategória szerinti megoszlását, illetve annak a teljesítményeit. Személy szerint a vállalkozások számát, foglalkoztatottak számát és annak megoszlását, illetve az értékesítés nettó árbevételét emeltem ki a KSH által 2021-ben közzétett adatai közül. Ezekkel szeretném alátámasztani a fentebb megfogalmazottakat.

A 2021-es adatok alapján meghatározható, hogy a KKV kategóriái közül a mikrovállalkozás, azon belül is az 1 fős mikrovállalkozások kiemelkedő számmal vannak jelen hazánkban. A vállalkozások 99,3%-át tették ki ebben az évben, valamint több mint 2 millió munkavállalót foglalkoztatnak, azaz az alkalmazottak 67,7 %-át. Látható, hogy az értékesítés nettó árbevétel szerint csak egy kicsivel van elmaradva összességében a nem KKV körbe tartozó szervezetektől.

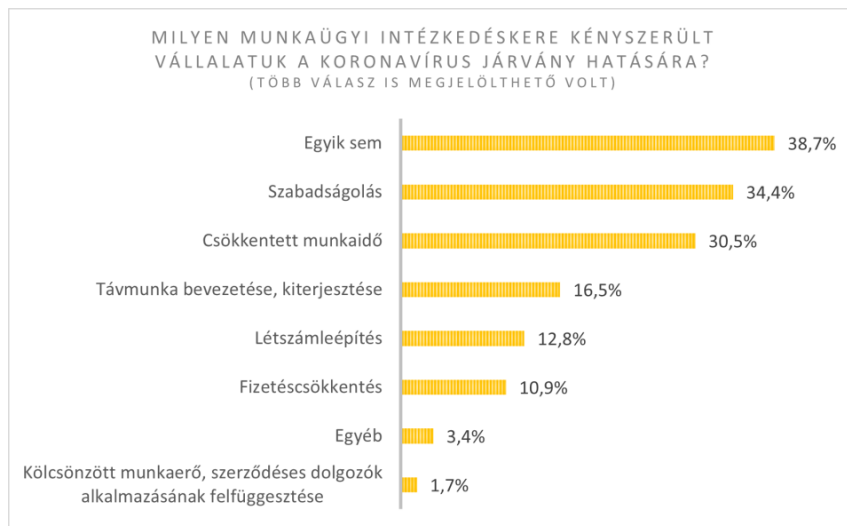
2. táblázat: KKV-k teljesítménymutatói*(Forrás: KSH: 9.1.1.17. A vállalkozások teljesítménymutatói kis- és középvállalkozási**kategória szerint, saját szerkesztés)*

Kategória	Vállalkozások száma (db)	Foglalkoztatottak létszáma (fő)	Foglalkoztatottak létszámának megoszlása (%)	Értékesítés nettó árbevétele (M Ft)
0 fős mikrovállalkozások	41 865	-	-	288 024
1 fős mikrovállalkozások	664 966	664 966	20,4	5 320 577
2–9 fős mikrovállalkozások	196 560	651 128	20,0	12 150 589
Kisvállalkozások	34 214	534 432	16,4	19 034 206
Középvállalkozások	5 400	357 195	11,0	19 519 936
Nem KKV körbe tartozó szervezetek	6 582	1 053 036	32,3	86 107 534
Összesen	949 587	3 260 757	100,0	142 420 865

Véleményem szerint nem csak a társadalom, hanem a kis- és középvállalkozások számára is rendkívül nehéz időszak volt az utóbbi 3 év. 2020-ban a COVID-19 megjelenésével a vállalatoknak gyors reakcióra volt szükségük, hogy a rájuk vonatkozó korlátozásokhoz alkalmazkodni tudjanak. Ezen periódusban az elsődleges szempont kizárólag a válság túlélése volt. A KKV-knak a méretükből kiindulva jellegzetességei közé tartozik a gyors reagálóképesség és stratégiaváltás, ettől függetlenül a járvány leginkább őket sújtotta, hiszen elsősorban a szolgáltató szektorban vannak jelen. Míg ebben az időszakban a távolságtartás volt a legfontosabb, addig a szolgáltatások igénybevétele személyes kontaktust kívánt, emiatt jelentős visszaesést tapasztaltak a vállalkozások. Fennmaradásuk érdekében átmeneti létszámcsökkentésre, fizetés csökkentésre, szabadságolásra esetleg végleges elbocsátásokra voltak kényszerülve, ami munkanélküliséget és egy állandó bizonytalanságot hozott a mindennapokba.

Az 1. ábrán látható a Budapesti Gazdasági Egyetem megbízásából készített felmérés eredménye a vállalatok munkaügyi intézkedéseire fókuszálva.

1. ábra: Vállalatok munkaügyi intézkedései
(Forrás: Scale Research 2020)



Jól látható a diagram alapján, hogy a vállalkozások több mint harmadának nem volt szüksége munkaügyi intézkedésekre, valamint tényleges létszámcsökkentésre. Attól függetlenül, hogy saját vagy kölcsönzött munkaerőről volt szó, mindössze a KKV-k 15%-a kényszerült ilyen helyzetbe (Tímár, 2020).

2022 februárjában kitört Orosz-Ukrán háború újabb változásokat eredményezett nem csak Magyarországon, hanem az egész EU területén. A háború legfőbb következményei közé sorolható a kereskedelem csökkenése, az árfolyam alakulása, a nyersanyagok és az energia árak emelkedése. A háború végét és a végleges kihatását nem tudjuk meghatározni a magyar KKV-ra nézve, de az ütközet folytatása valószínűleg az előbb felsorolt következményeket fogja fokozni, illetve súlyosbítani.

2.3. Finanszírozási lehetőségek

A finanszírozás napjainkban kiemelkedően fontos téma a gazdaság és a társadalom számára, így a következőkben erre helyezem a hangsúlyt. A finanszírozás fogalmának meghatározása után röviden áttekintem a belső, illetve külső finanszírozáshoz tartozó különböző forrásszerzési típusokat. Ezen fejezet célja, hogy a következőkben felsorolt kifejezések a későbbiekben könnyebben értelmezhetőek legyenek.

2.3.1. Finanszírozás

A vállalkozásoknak nem csak az induláshoz, hanem a folyamatos működéshez is szükségük van finanszírozási ismeretekre. A finanszírozás elsősorban a pénzügyi források biztosítását jelenti, valamint azoknak a racionális felhasználását. A vállalkozások esetében ez egy olyan tudatos tevékenység, amely során az indulásra, a fejlesztésekre és a működésre teremti elő a pénzügyi forrásokat.

Eszközök, áruk, nyersanyagok beszerzéséhez és minden egyéb gazdasági tevékenységhez üzleti finanszírozásra van szükség. A vállalkozásfinanszírozás fontossága nyilvánvaló abból a tényből, hogy minden üzleti művelet sikeres lebonyolításához vállalkozásfinanszírozás szükséges (Emeritus, 2023).

A szakirodalmak mindegyikében két módon lehet pénzügyi forrásokhoz jutni. Beszélhetünk belső, illetve külső finanszírozásról. Mind a két finanszírozási típus elengedhetetlen egy vállalkozás életében, viszont igénybevételük során befolyásoló tényező lehet a vállalat típusa, illetve nagysága.

2.3.2. Belső finanszírozás

Belső finanszírozás előnye, hogy a vállalat külső segítség nélkül tudja biztosítani a működéshez szükséges forrásokat, amihez a rendelkezésre álló erőforrásokat tudja felhasználni, mint a működésből származó szabad pénzáramlásokat, tartalékalapokat vagy az eszközök értékesítéseiből befolyt pénzáramlásokat.

Belső finanszírozást tekintve legegyszerűbb forrás szerzési lehetőség az önfinanszírozás. Megemlítem továbbá az amortizáció és a tartalék jelentőségét is ebben a témában.

Önfinanszírozás

A vállalkozás nyereségéből történő finanszírozást nevezzük önfinanszírozásnak. Az önfinanszírozás elengedhetetlen feltétele a vállalat gyarapodásához, különösen a KKV-k esetében. Ennél a formánál az adózás utáni eredmény a vállalat forrása, amit más esetben a rövid távú célok eléréséhez felosztanak a tagok között, viszont hosszú távon megéri visszaforgatni a vállalkozásba, hiszen több előnye is származik belőle a cégek számára. Ezek közé sorolható, hogy ez a tőke korlátozás nélkül felhasználható, beruházás esetén külső akarat nem befolyásolja, valamint egy tőkeerős vállalat könnyebben hozzájut a

külső finanszírozási forrásokhoz, ami a későbbiekben könnyebb osztalékfizetést is eredményezhet (Vasné S.a.).

Tóth és szerzőtársai (2017) az önfinanszírozást röviden pedig a következőképpen fogalmazták meg: „*Önfinanszírozás esetében a finanszírozási igényt fedező forrás a visszatartott nyereség, ami tulajdonképpen az adózott nyereség és az osztalékfizetés különbsége.*”

Amortizáció

Az amortizáció egy másik lehetőség belső finanszírozás terén. A vállalkozás vagyonát képezik a tárgyi eszközök, illetve az immateriális javak is, amelyeknek használat során értékcsökkenést kell elszámolnia a vállalkozásnak. Az amortizáció megkönnyíti az induló vállalkozás számára a cash flow kezelését és a hosszú távú befektetéseket olyan dolgokba, mint a kutatás és fejlesztés. Az amortizációs hosszú távú stratégia megvalósításával optimalizálhatja a vállalkozások pénzügyi helyzetét, és sikeresebb üzletet építhet a jövőre nézve (Mandi, S.a.).

Tartalék

Végül pedig a vállalkozások elkülöníthetnek tartalékokat, amiket meghatározott célokra, a számviteli szabályok figyelembevételével felhasználhatnak, belső finanszírozási lehetőségként (Vasné S.a.).

2.3.3. Külső finanszírozás

Külső finanszírozás esetén a vállalkozás a szükségleteit külső intézményektől vagy befektetőktől származó forrásokkal elégíti ki. A külső finanszírozási forrásokat a szakirodalom két fő csoportba sorolja, a saját tőke és az idegen tőke csoportjába (Csubák, 2003).

Saját tőke

Saját tőke esetében forrást nyújtó személy vagy intézmény tulajdonosi jogokra tehet szert. Az alap- és törzstőke emelésekor tulajdonképpen egy új tulajdonos bevonása történik a vállalatba, amivel a saját tőke értéke emelkedik és olyan forrást biztosít, amit nem kell visszafizetni. Ellenben részt vehet a gyűléseken, beleszólhat a vállalat irányításába és tulajdonosi arányainak megfelelően jogosult osztalékra is (Csubák, 2003).

Idegen tőke

Idegen tőke finanszírozáskor a forrást biztosító személy vagy intézmény nem kíván tulajdonosi jogokhoz jutni a vállalkozásban, hanem ezt a forrást visszafizetési kötelezettség mellett szerzi meg a vállalat. A forrást kínáló a vállalat üzletmenetének sikerétől függetlenül tart igényt az előre rögzített fix összegű vállalati kifizetésekre (Csubák, 2003).

A továbbiakban az idegen tőke finanszírozásához kapcsolódó lehetőségeket fejtem ki.

Hosszú és rövid lejáratú bankhitel

A vállalkozások számára több okból is lehet szükségük hitelre, mint például a saját forrásaik átmeneti csökkenése miatt, készletváráslás okából vagy akár a bevételek és a kiadások közötti nagyobb időeltérések végett.

A hitelintézeteket rövid, illetve hosszúlejáratú bankhitelek kínálnak a vállalkozásoknak. A rövid lejáratú hitelek gyors megoldást jelentenek a vállalkozások likviditási problémáinak a megoldására. Ezek a hitelek általában 1 év futamidővel rendelkeznek. A hosszú lejáratú bankhitelek ezzel szemben hosszú távú biztonságot nyújtnak, hiszen a vállalatoknak 1 évnél több idejük lehet arra, hogy a banktól kapott hitelt visszafizessék.

Vasné a következőképp határozza meg röviden a hitel fogalmát: „*A hitel a saját forrásokat kiegészítő forrás, pénzeszközök időleges átengedése meghatározott lejáratra, kamat fizetése ellenében.*”. Továbbá a bankhitellel kapcsolatban az alábbi kijelentést teszi: „*A bankhitelt (bankkölcsönt) szerződésben rögzítik és felhasználása is csak a szerződésben foglaltak szerint lehetséges.*” (Vasné, S.a.).

Csubák *Kis- és középvállalkozások finanszírozása Magyarországon* című Ph.D értekezése alapján pedig a bankhitellel kapcsolatban a következő megállapításokra jutottam. A bankhitel esetében a hitelintézet a vállalkozás számára egy meghatározott időtartamra meghatározott összegű hitelkeretet tart fenn, amely hitelkeret összeghatáráig a vállalkozás bármikor bankkölcsönt vehet fel a hitelszerződésben rögzített feltételek mellett. A hitelintézetek nem a saját vagyonukkal gazdálkodnak, így körültekintően, csak a hitelképes vállalkozások számára nyújtanak hitelt. Ennek megállapításához több dokumentum is szükséges a cég részéről úgy, mint a zárómérleg, a cash-flow - és az eredmény-kimutatás. A hosszú lejáratú bankhitel elbírálásához több idő szükséges a

hitelintézeteknek, illetve a vállalkozásoknak üzleti tervvel is alá kell támasztaniuk a hitelfelhasználás megtérülését. A hitelintézet saját kockázatának mérséklésére igényt tarthat fedezetre, biztosítékokra, amelyek a hitelkérelmező esetleges nemfizetésekor a kölcsönösszeg megtérülését biztosítják a hitelintézet számára. Minél hosszabb lejáratú hitelt kér a vállalat, annál szigorúbb feltételeknek kell megfelelni (Csubák, 2003).

Állami támogatás

A vállalatok különféle állami támogatásban is részesülhetnek, ilyen lehet akár egy országos, regionális vagy helyi pályázat is. Amik között szerepel visszatérítendő és vissza nem térítendő támogatás. Előfordul, hogy csak a juttatás egy részét kell visszafizetni, esetleg a támogatás részeként kapott hitel kamatlába kedvezőbb, mint a piaci kamatláb.

Az Európai Unió működéséről szóló szerződés (EUMSZ) 107 cikkének (1) bekezdése a következőkképp határozza meg az állami támogatás fogalmát.

„Ha a Szerződések másként nem rendelkeznek, a belső piaccal összeegyeztethetetlen a tagállamok által vagy állami forrásból bármilyen formában nyújtott olyan támogatás, amely bizonyos vállalkozásoknak vagy bizonyos áruk termelésének előnyben részesítése által torzítja a versenyt, vagy azzal fenyeget, amennyiben ez érinti a tagállamok közötti kereskedelmet.”

Kötvény

A kötvény egy hitelviszonyt megtestesítő értékpapír, melynek kibocsátása esetén a vállalkozásoknak nem kell a hitelintézetekhez fordulniuk, tőke szerzés céljából, hiszen ez egy közép- és hosszú távú forrásszerzési lehetőség. A kibocsátó vállalkozás a kötvényszerződésben rögzíti, a kamat és tőketörlesztés feltételeit. A kötvények nyílt körű kibocsátása magas tranzakciós költséggel jár (Csubák, 2003).

Lízing

A lízing egy olyan finanszírozási forma, amely az eszközök hosszú távú finanszírozását vagy beszerzését teszi lehetővé. A lízingelt eszköz lehet gép, jármű berendezés vagy ingatlan is. A lízingbe adó az eszköz megvásárlását követően rendelkezésre bocsátja a lízingbe vevő számára, aki a használatért cserébe lízingdíjat fizet (Csubák, 2003).

Csubák és Vasné a munkájukban két különböző lízing formát határoz meg, az operatív és a pénzügyi lízinget.

Az operatív vagy másnéven működési lízing egy meghatározott időszakra szóló szerződés, amely gyakorlatilag egy bérleti konstrukciónak felel meg, hiszen a lízingbe vevő nem válik tulajdonossá. A szerződés bármikor megszüntethető és a futamidő végén az eszköz visszakerül a lízingbeadó tulajdonába (Csubák, 2003; Vasné S.a.).

Pénzügyi lízing esetén az eszköz a lízing futamideje alatt a lízingbeadó tulajdonában van, majd lejártá után a lízingbe vevőhöz kerül. A lízing időtartamát általában 3-5 év között állapítják meg és a szerződés nem módosítható. A bérbe vevő olyan díjat fizet, amely fedezi a beszerzés költségeit, a bérbe adó költségeit, a kamatot és a bérbe adó hasznát is (Csubák, 2003; Vasné S.a.).

Szállítói hitel

Szállítói hitel esetén a szállító kereskedelmi hitel nyújt, hiszen a vállalkozás nem teljesítéskor, hanem egy meghatározott határidőn belül egyenlíti ki az ellenértéket a szállító felé. Ez a határidő erősen függ a két fél alkupozíciójától, hiszen a vevőnek az a célja, hogy minél hosszabb határidőben állapotodjanak meg, míg a szállítónak egyértelműen a rövidebb időszak az optimálisabb. A vevő számára a szállítói hitel segít az esetleges likviditási problémákban (Csubák, 2003).

Faktoring

A faktoring az áruszállításból, szolgáltatásnyújtásból származó rövid lejáratú kötelezettségeket vásárolja meg és kezeli faktor díj ellenében, amivel a vállalkozások három problémájára is megoldást nyújt. Ezek közé tartozik a bizonytalanság a vevők fizetési hajlandóságukból kifolyólag, ami behajthatatlan követelést is eredményezhet, valamint a likviditási és az adminisztrációs probléma is. A faktoring lehetővé teszi, hogy a követelés összegéhez a vállalat határidő előtt hozzájusson. Elsősorban olyan vevői követelések esetében jöhet számításba ez a finanszírozási forma, ahol a vevő nagyvállalat, közintézmény vagy az állam (Csubák, 2003; Vasné S.a.).

Váltóelszámolás

A váltó fogalmát Gál (2013) röviden így fogalmazta meg: *„A váltó egy törvényben meghatározott, alakisághoz kötött értékpapír, amely a kereskedelmi hitel értékpapír formája, így hiteleszköz, illetve fizetési eszköz is egyben.”*

Míg Vasné a munkájában a következőképpen fejtette ki a váltó előnyeit a finanszírozás tekintetében. A váltó segítséget nyújt az átmeneti pénzzavarok kiküszöbölésére, a

likviditási helyzet javítására. A váltóleszámtól a gyakorlatban azt jelenti, hogy a birtokos a váltót még annak lejáratá előtt egy bankra átruházza. Ez a megoldás a váltó tulajdonosának bizonyos kamatvesztést jelent, így természetesen csak abban az esetben alkalmazza, ha sürgősen pénzre van szüksége (Vasné, S.a.).

2.4.KKV finanszírozás sajátosságai

A korábbi fejezetek, illetve az olvasott szakirodalmak alapján röviden összefoglalom saját látásmódom szerint a mikro- kis- és középvállalkozásokra jellemző finanszírozási sajátosságait, nehézségeit. Bővebb kifejtésüket a 2.6. *Életciklusokhoz kapcsolódó finanszírozási formák* fejezetben fogom leírni, itt csak az általam fontosnak gondolt rövid áttekintés olvasható.

Annak ellenére, hogy a kis- és középvállalkozásoknak mekkora jelentőségük van a gazdaságban, több finanszírozási problémával is szembesülnek. Legjelentősebb ezek közül a folyamatos likviditási probléma, a tőkehiány, valamint a finanszírozási forrásokhoz való korlátozott hozzájutásuk. A KKV-k elsődleges célja, mint minden vállalkozásnak, a vállalati érték maximalizálása, azonban itt nem a vagyongyarapodás a végső cél, hanem a létszükségletek előteremtése a munkahelyen belül. A külső finanszírozók a kisebb méretük, a fedezetük hiánya, a szűk tulajdonosi körük, a nagy hitelezési kockázatuk és a gyenge alkupozíciójuk miatt nem igazán fektetnek be. Ebből adódik, hogy a kis- és középvállalkozásoknak a legkézenfekvőbb megoldás az önfinanszírozás, hiszen a saját nyereségükhöz, tartalékaikhoz könnyedén hozzá tudnak férni. Külső finanszírozást tekintve főképp indulási fázisban, illetve a mikro- és kivállalkozásoknál később is jellemző a családoktól, barátoktól, illetve tulajdonostól kapott kölcsön. Mindhárom esetben a finanszírozók a saját megtakarításaikat használják fel a vállalkozás érdekében. A KKV-k esetében fontos megemlíteni az üzleti angyalokat, illetve a kockázati tőke befektetőket. Az üzleti angyal a forrás biztosítása mellett, tapasztalataival segít a vállalkozásnak részesedésért cserében. A kockázati tőke igénybevételénél a befektető 5 vagy 8 éven keresztül biztosít forrást, azonban legtöbbször tőkerész eladással ki is szállnak a cégből. Legutolsó sorban pedig kiemelném az Európai Uniót, illetve állami támogatások jelentőségét is. A vállalkozásoknak lehetőségük van pályázni vissza nem térítendő, illetve visszatérítendő támogatásokra, amelyek segítik a kis- és középvállalkozások elindulását, valamint működését, hiszen több támogatás kizárólag a KKV-k számára vannak meghirdetve. Ilyen volt például a Jeremie-program

is, ami az Európai Unió vállalkozásfejlesztő programja. A program célja, hogy finanszírozási forrásokhoz segítse a mikro-, kis- és középvállalkozásokat ezáltal erősítse azok gazdasági és társadalmi szerepét. A programról és több másik állami támogatásról a 2.7.Európai Unió és állami támogatások fejezetben írok bővebben.

2.5.Életciklus modellek

A vállalkozások életciklusának megértése kulcsfontosságú a szakdolgozatom megírása során. A döntéshozóknak alkalmazkodniuk kell a változó körülményekhez, stratégiát kell alkotniuk a különböző szakaszokhoz. A vállalatok különféle ciklusokon mennek keresztül, amelyeknek egymásra épülése adja a vállalat életpályáját. Zsupanekné (2008) meghatározása alapján: *„Ahogy a termék-életpálya, az iparági életpálya létezik, és szemléletessé teszi az idő függvényében az életciklus alakulását, úgy a vállalat életpályája is felrajzolható egy ilyen függvény”*. Az életciklus modellek tehát felvázolják ezt az életpályát az idő függvényében, leírják az egyes szakaszok jellemzőit, problémáit, illetve az átmenetkor felmerülő problémákat is.

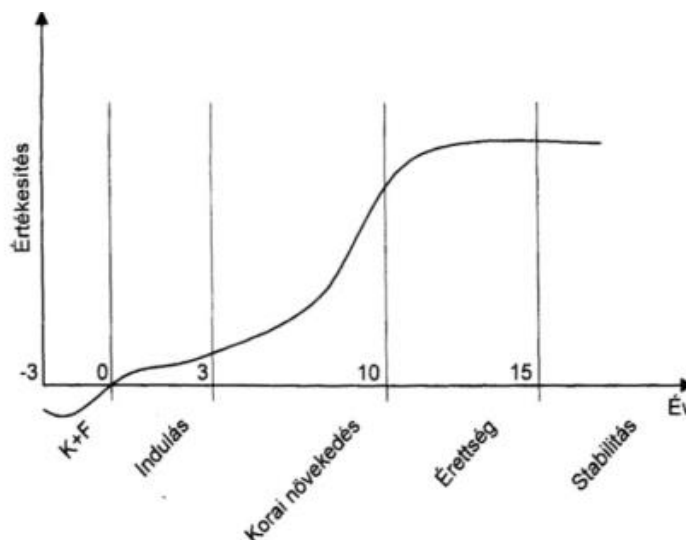
A fejezet felépítése során figyelembe vettem nemzetközi szinten a legmeghatározóbb modelleket, így Timmons, Adizes és Greiner munkáját, míg a hazai tekintetben Salamonné életciklus modelljét választottam, hiszen ez kapcsolódik leginkább a kutatási témámhoz, illetve az előbb említett nemzetközi modellekből merített ihletett.

2.5.1. Timmons modell

Jeffrey Timmons munkásságát emelem ki először, hiszen ő fektette le a vállalati életpályaciklus alapú modellek kezdőkövét 1990-ben és a kutatásai miatt a „vállalkozási irodalom atyjaként” is említik. Timmons 5 különböző szakaszra bontotta a vállalkozások életpályáját, amelyekhez éveket is kapcsolt, így a következő szakaszokat határozta meg:

- Kutatás és fejlesztés fázisa, amely az alapítás előtti 1-3 évben játszódik
- Indulás fázisa, a vállalkozás alapítását követő 1-3 évben jelenik meg
- Korai növekedés fázisa, ami 10. évig tart
- Érettség fázisa, a 11-15. év közötti időszakra tehető
- Stabilitás fázisa, a vállalkozás 15. évétől jelenik meg (Turzai, 2020).

2. ábra: Timmons modell
(Forrás: Turzai Horányi Beatrix 2020)



Robert D. Hirsch és Michael P. Peters *Vállalkozás* című könyvükben, Timmons Kutatás és fejlesztés fázisát, 4 további, bevezetés előtti fázisra osztották fel. Ezek a következők:

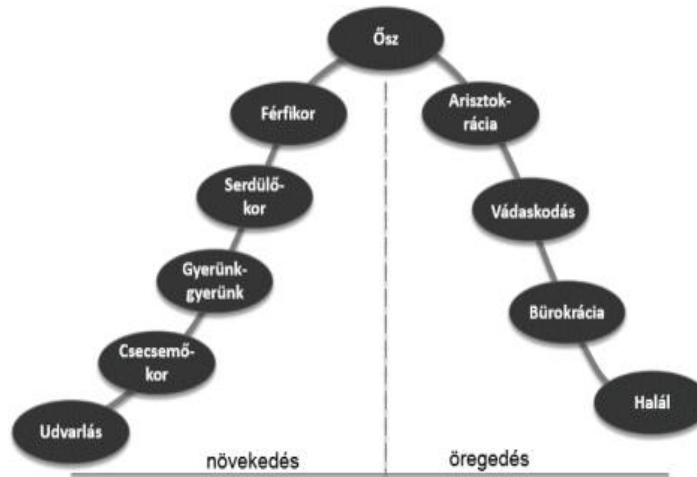
- Ötlet fázisa
- Termékelképzelés fázisa
- Termékfejlesztési fázis
- Előzetes piaci kipróbálás

A kiegészítésen kívül jelentős különbség azonban nem fedezhető fel a Timmons, illetve Hirsch és társa által megfogalmazott modelljeik között (Zsupanekné, 2011).

2.5.2. Adizes modell

Adizes életciklus modellje a legmeghatározóbb mind közül, amit az 1988-ban kiadott *Hogyan és miért növekednek, illetve haldokolnak a vállalkozások és mit tehetünk velük?* című könyvében határoz meg. Napjainkban is talán ez a modell képes leginkább segítséget nyújtani, hiszen ez a legösszetettebb és legrészletesebb modell, amely a vállalatok életpályáját az emberi életút egyes szakaszaihoz hasonlítja. A modellben Adizes 10 különböző szakaszt határoz meg egészen az „Udvarlástól” a „Halálig”. 2004-ben két szakasz elnevezését megváltoztatta, hogy jobban kifejezze ebben az időtartamban történeteket. Így a „Megállapodottság” -ot „Ősz” -re, valamint a „Korai bürokrácia” szakaszt pedig „Vádaskodás” -ra cserélte (Turzai, 2020).

3. ábra: Adizes életciklus modell
(Forrás: Turzai Horányi Beatrix 2020)



Adizes felhívja a figyelmet arra, hogy az egyes szakaszokban más-más cél fontos a vállalat számára. Így:

- az udvarlás szakaszában a szükségletek kielégítése
- csecsemőkorban a készpénz megléte
- a gyerünk-gyerünk korszakban az értékesítés és piaci részesedés elérése
- a serdülőkorban a profit megteremtése
- a férfikorban az értékesítés és profit együttes megléte a fontos, illetve ez az a korszak, ahol a vezetők a hosszabb távon akarják a vállalkozásukat tartani
- az ősz időszakában a fennálló állapot megőrzése;
- arisztokrácia szakaszban a ROI mutató a fontos
- a vádaskodás idején az egyéni túlélés
- halál szakaszban pedig a vállalkozás fennmaradásához szinte csodára van szükség (Zsupanekné, 2008).

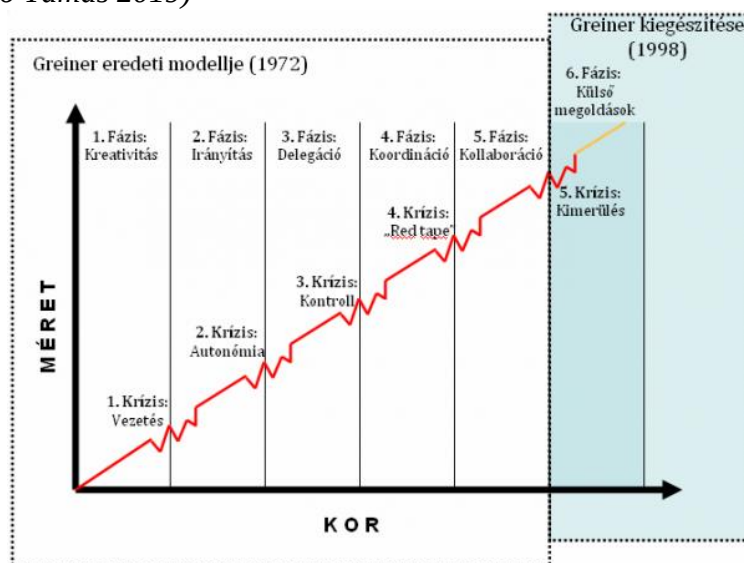
Adizes ezen kívül kitért még a szakaszok között felmerülő problémákra is. Megkülönböztetett szokásos, illetve rendhagyó problémát. A szokásos esetén a vállalkozások belső erőforrások segítségével képesek megoldani a felmerülő problémát, míg a rendhagyó probléma felmerülésekor már külső segítségével tudják csak orvosolni. Ezen belül is különbséget tesz egyszeri, azaz „kóros eset”, illetve

többször felmerülő „bonyolult eset” között, amelyek akadályozzák a vállalat fejlődését (Turzai, 2020).

2.5.3. Greiner modell

A következő meghatározó jelentőségű, a világ minden pontján elismert modellje Larry Greiner nevéhez fűződik. 1972-ben felállított modelljében 5 növekedési szakaszt határozott meg, amit 1998-ban kiegészített egy 6. külső megoldások fázissal. A modellen jól látható, hogy a fázisváltásokat egyenes, illetve tört szakaszokkal ábrázolja. Greiner szerint minden életciklus folyamatos növekedéssel indul, majd egy problémákkal teli szakasszal zárul. Adizes és Greiner is felhívta a figyelmet a vállalat belüli szakaszváltásoknál felmerülő problémákra, amiknek a megoldásán áll, hogy a vállalat képes lesz-e a jövőben fejlődni. Azonban Greiner nem csak a vállalat belüli környezetet vette figyelembe kutatása során, hanem a külső környezetet is (Turzai 2020).

4. ábra: Greiner modell (Forrás: Kelkó Tamás 2019)



A modell alapján a következő fázisok és problémamegoldások figyelhetők meg:

- 1.Fázisnál a kreativitás van középpontban, hiszen a vállalat induló szakaszban van, így a vezetés hiányából fakadó problémákat kell megoldaniuk.
- 2.Fázisnál felmerül a krízis, miszerint a vállalkozás nem képes magától megoldani a problémákat, így szükség van vállalatirányítási folyamatokra.
- 3.Szakasz esetén kontroll elvesztésének a megoldására a delegálási, átruházási folyamatot kell előtérbe helyezni, azaz újra felosztani a vállalat belüli beosztásokat és a feladatokhoz felelősöket rendelni.

— 4. Koordinációs periódus során a szétszított egységek újra egyesülnek és csoport szinten látják el a feladatokat.

— 5.-6. A kimerülés problémára megoldás lehet az együttműködések javítása, újabb, kreatívabb ötletek kipróbálása, vagy akár a 6.fázisban meghatározott külső megoldások, segítségük felhasználása (Horváth, 2017).

2.5.4. Salamonné Huszty Anna modellje

A hazai életpálya modellek közül azért választottam Salamonné modelljét, mert a tanulmánya során célirányosan és alaposan feldolgozza KKV-k életszakaszainak a sajátosságait a modell segítségével, így ez áll legközelebb a saját kutatási témámhoz, amit majd a következő fejezetben összekapcsolok finanszírozási lehetőségekkel.

Salamonné Huszty Anna a 2006-os kutatása során a magyarországi kis- és középvállalkozások fejlődési életciklusainak és az egyes életszakaszok sajátosságaira kereste a választ. A tanulmányban 50 vállalatból alkotott mintát (Salamonné, 2006).

Az életciklus modell létrehozása során tulajdonképpen ötvözte Greiner és Adizes modelljét megalkotva egy kis- és középvállalkozásokra vonatkozó irányítási modellt. Salamonné egyedül a növekedési szakaszokat vizsgálta, ami alapján 4 szakaszt különített el.

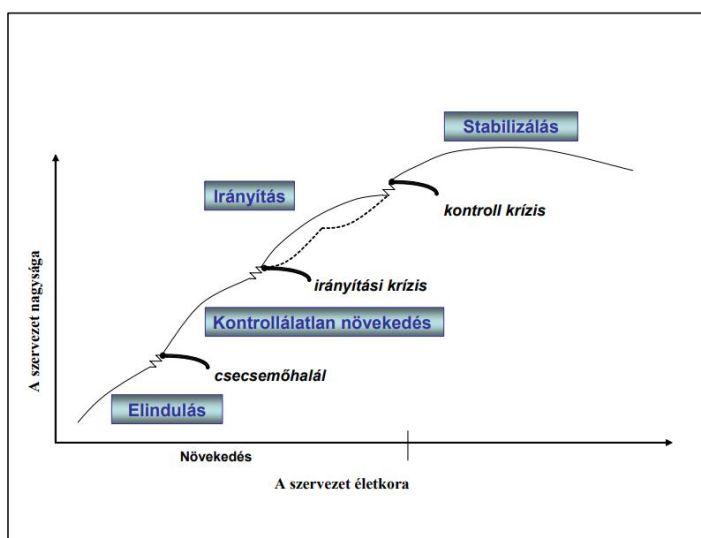
— 1. Elindulás: Ennél a szakasznál Magyarországon jellemző maga a vállalkozás létrehozásával, kezdeti növekedéssel kapcsolatos nehézségek. Előfordulhat, hogy a vállalatok a felmerülő problémákat nem tudják legyőzni, így a fejlődés nem jön létre és „csecsemőhalál” következik be.

— 2. Kontrollálatlan növekedés: Ebben az esetben már a kreativitásé a főszerep. A növekedési szándék kialakulása után igyekeztek a hazai vállalatok mindent esélyt megragadni, így az irányítási rendszerek kialakítása nélkül kezdtek növekedni.

— 3. Növekedés formalizált keretek között: Az irányítási krízist követően a szervezett, szabályozott növekedés a cél úgy, hogy ne lassítsák a növekedési ütemet, illetve a nyereség és árbevétel együttes növekedése is célként jelenik meg. Ebben az időszakban érvényesül a Greiner modelljéből megismert irányítási és a delegálási fázis.

— 4. Megállapodás-együttműködés: Ezen fázis létrejöttét a tanulmány nem támasztotta alá, így feltételezés alapján vált a modell részévé (Salamonné, 2008).

5. ábra: Salamonné Huszty Anna életciklus modellje
(Forrás: Salamonné 2008)



Véleményem szerint Salamonné Huszty Anna modellje jelenleg talán az egyik legpontosabb képet adja a magyarországi mikro-, kis- és középvállalkozások esetében, mivel munkája nem csak elméleten alapult, hanem egy 2 éves kutatói munka előzte meg, majd az ezáltal kapott eredményekkel, és magyarázatokkal alakította ki az életciklus modelljét.

2.6. Kis- és középvállalkozások életciklusaihoz kapcsolódó finanszírozási formák

Jelen fejezet a szakdolgozatom középpontja, hiszen a korábbi pontokban kifejtettek itt kapcsolódnak össze egymással.

A vállalkozások működésük során különböző problémákkal szembesülnek, amik életciklusonként eltérhetnek és meghatározott forrásbevonással megoldhatóak. A hazai mikro– kis- és középvállalkozások életciklusait Salamonné Huszty Anna modellje szemlélteti, így ezen keresztül fogom bemutatni a különböző szakaszokhoz kapcsolódó finanszírozási formákat. A modellt az előző fejezetben ismertettem, így most csak az 5. ábra alapján az életciklusokra jellemző problémákat és finanszírozási lehetőségeket írom le.

Egy vállalat elindításakor el kell dönteni, hogy milyen forrást, hogyan használ fel az adott cég. Befolyásoló tényező, hogy milyen iparágban tevékenykedik, hiszen van, ahol magas induló tőke szükséges, míg máshol kevesebb is elindítható a vállalkozás. Azonban figyelembe kell venni, hogy a működés kezdetén elsősorban kiadások jelentkeznek, ami likviditási problémákhoz vezet.

A kis- és középvállalkozások indulási fázisában a vállalkozók leginkább saját megtakarításaikból fedezik a felmerülő költségeket. Emellett a családok és a barátok is kisegítik vagy kölcsönt nyújtanak a probléma megoldása érdekében. A vállalkozás magvető szakaszában legolcsóbb forrásszerzési lehetőség a tulajdonosoktól kapott kölcsön, ami annyit jelent, hogy a megtakarításaikból, egyéb bevételeikből nyújtanak forrást a vállalkozás számára. Több tulajdonos esetén konfliktus keletkezhet az egymás közötti arányokkal kapcsolatban (Kozma et al. 2016). Beszélhetünk még üzleti angyalokról, illetve kockázati tőkebefektetőkről is az indulási fázisban. Üzleti angyaloknak nevezzük, azokat a magánszemélyeket, akik saját forrásaikat felhasználva nyújtanak finanszírozási lehetőséget a vállalkozások számára. A legtöbb esetben az angyalok nem csak a vagyonukkal, de a tapasztalataikkal és a kapcsolati tőkéjükkel is támogatják a céget. A finanszírozásért cserében pedig tulajdonosi részesedést kapnak az adott vállalkozásban (Kosztopolusz, 2005). A kockázati tőke esetén a finanszírozó a tőke biztosítása mellett beleszólhat a vállalat irányításába is. Ez a befektetés általában 5-8 évet foglal magában, majd tőkerész eladással zárul. Ez idő alatt a tőkebefektető célja a minél gyorsabb növekedés és értékteremtés. Magyarországon a kockázati tőke-piac az 1990-es évek óta jelen van, melynek felépítése folyamatosan változik. Az állam közvetett és közvetlen módon is jelen van a kockázati tőke-piacon, mivel állami kockázati tőkealap-kezelőket és tőkealapokat hozott létre. Az ellenőrzés funkcióját az állam, a tőkealap-kezelők felügyeletét a Magyar Nemzeti Bankon keresztül látja el. Az Európai Unió is közvetett módon jelen van, hiszen a tőkealapokba folyósított forrásokra a vállalkozások pályázatok útján hozzájuthatnak, amiket a Magyar Fejlesztési Bank Zrt. koordinál, mint például a Jeremie-program keretében is történt (Farkas és Pelle, 2017). A programot a következő fejezetben bővebben kifejtem. Az indulási szakasznál érdemes megemlíteni a startup vállalkozásokat is, amelyek jellemzően KKV méretűek, jelentős növekedési potenciállal rendelkeznek, fő ismértve, hogy innovatív és törekszik az újításra, ami az egész vállalati tevékenységét és felépítését is jellemzi. A startup vállalkozások

folyamatos külső forrásra szorulnak, amiket befektetők által történő tőkeemeléssel valósítanak meg (Kozma et.al. 2016).

A sikeres elindulást követi a kontrollálatlan növekedés, amelyre jellemző, hogy a folyamatok nincsenek meghatározva, nincsenek felelősi- és hatáskörök. A ciklus jellegzetessége még, hogy a munkavállalók béreit, illetve a szállítói tartozásukat nehezen vagy késve tudják csak kiegyenlíteni a bevételek és kiadások egyensúlyának felborulása miatt. Finanszírozást tekintve az indulási szakaszban felsorolt lehetőségek állnak rendelkezésre a vállalat számára előtérbe helyezve a kockázattőke-piac elérhetőségét. Ezekon kívül a szállítói hitelek és vevői előlegek is megoldást jelenthetnek megfelelő alkupozíció mellett. Ebben az időszakban is van lehetőség támogatások igénybevételére hosszabb távú megoldás céljából (Kozma et.al. 2016).

Salamonné modelljében a következő szakasz az irányítás, azaz növekedés formalizált keretek között. A növekedési fázisban kiemelkedő szerepe van a megfelelő tőkestruktúra kialakításának és a pénzügyi likviditás biztosításának. Mivel kiegyensúlyozott működés jellemző ezen időszakban, valamint további növekedés is várható, a vállalkozásnak lehetősége van pénzintézetek által adott hitelek igénybe vételére is. Emellett magasabb finanszírozási kapacitású kockázattőke és kormányzati támogatások lehetősége is elérhető számukra (Kozma et.al. 2016).

Ezt követően jön az érettség ciklusa, amikor a vállalat növekedése megáll és a zavartalan működéshez kell előteremtenie a vállalkozásnak a forrásokat. Finanszírozást tekintve ebben a szakaszban lehetősége van a cégeknek az eddig megemlített források mindegyikét alkalmazni, emellett a nyereséget nem kell visszaforgatniuk a sikeres működés érdekében, hanem osztalék formájában megkapják a tulajdonosok, illetve a vezetők. Kiemelkedő mégis ebben a fázisban a bankhitelek igénybevétele a KKV szektorban, azon belül is két gyakran igényelt hiteltípusról beszélhetünk. Az első a forgóeszközhitel, mellyel a vállalkozás finanszírozni tudja a jelenben a rövid, vagy hosszú távú forgóeszközeit. A másik hiteltípus a beruházási hitel, amely segítséget nyújt a vállalkozásnak a befektetett eszközeinek a bővítésére vagy a meglévők fejlesztésére, pótlására. Megemlítendő finanszírozási forrás még ebben az időszakban a vevőktől kapott előleg is, hiszen ilyenkor már a vállalkozás stabil vevői körrel rendelkezik, akik ismerik és tudják mennyire megbízható az adott vállalkozás fizetőképesség tekintetében. Természetesen ebben a szakaszban is igénybe veheti a vállalat az EU-s és az állami támogatásokat is. (Kozma et.al. 2016).

A legutolsó szakasz, amit finanszírozás tekintetében érdemes vizsgálni az a hanyatlás időszaka, ahol vállalati krízisfinanszírozás történik. Ez a nem szerepel Salamonné modelljében, de véleményem szerint fontos megemlíteni, mind életciklus, mind finanszírozás tekintetében. A hanyatlást okozhatja az is, ha nem tudja nyomon követni a vállalkozás a technológia fejlődését vagy nem újítja meg a termékeit, szolgáltatásait rendszeresen. Ilyenkor visszaeső forgalom és ezzel együtt bevétel kiesés jelenik meg, így a szállítóknak jogos félelmük lehet, hogy a követeléseik nem kerülnek kiegyenlítésre, a munkavállalók eleshetnek a bérkifizetésüktől, illetve a tulajdonosnak pedig le kell mondaniuk az osztalékfizetési igényükről, esetlegesen tőkevesztéssel kell számolniuk. A bankok ilyen esetben nem biztosítanak hitelt a vállalkozásnak, hiszen nem lesz képes a szerződésben leírtaknak eleget tenni, azaz a tőketörlesztési és kamatfizetési kötelezettségeinek. Ennek megoldása tulajdonképpen a megelőzés, hiszen ahogy Adizes modelljében is látható, csodára van szüksége a vállalatnak a túlélésre. Annak érdekében, hogy ez a ciklus elkerülhető legyen fontos a likviditás-menedzsment, amely magában foglalja a finanszírozási döntések hatásait, illetve a pénzügyi tervezést is, amiknek segítségével a jelenlegi likviditást is lehet vizsgálni, akár egy évre előre likviditási tervet is lehet készíteni (Kozma et.al. 2016).

2.7.Európai Unió és állami támogatások

A mikro- kis- és középvállalkozások működésére nagy hatással vannak az Európai Unió, illetve állami támogatások és pályázatok, hiszen kisebb méretük, a szűk tulajdonosi körük, a nagy hitelezési kockázatuk és a gyenge alkupozíciójuk miatt nehéz külső finanszírozási forráshoz jutniuk. Ezek a pályázatok lehetőséget kínálnak, mind az induló, mind a már működő vállalkozásoknak a fejlődésre a megnyert források révén. A támogatás lehet visszatérítendő, vagy vissza nem térítendő. Az induló vállalkozásoknak az utóbbi támogatási forma a legkedvezőbb, míg a már jól működő vállalatok a visszatérítendő támogatás is kiváló lehetőség a fejlesztésekre, bővítésekre.

Ahogy a 2.3.3 fejezet *Állami támogatás* részben említettem, az állami támogatás fogalmát az Európai Unió működéséről szóló szerződés (EUMSz.) 107. cikk (1) bekezdése határozza meg, valamint ezen bekezdés szerint lehetséges állami támogatás formái közé tartozik például:

- vissza nem térítendő támogatás
- tőkebefektetés

- kamatkedvezmény
- kamatmentes hitel
- az állam felé fennálló tartozás elengedése
- állami garanciavállalás
- alacsonyabb adókulcs alkalmazása
- adóalap csökkentés
- szociális hozzájárulás csökkentése (Gyürkés, 2018).

A KKV-k versenyképességének javítására, vállalkozások fejlesztésére, bővítésére több ilyen támogatás is elérhető évek óta. A továbbiakban a kis- és középvállalkozásokat leginkább érintő Új Magyarország Fejlesztési Tervről írok, azon belüli is GOP és JEREMIE programról, az Új Széchenyi Tervről megemlítve a Széchenyi Terv Plusz programot és a Széchenyi Kártya Program Max + -ot is. Ezek mellett kitérek a COVID 19 járvány hatását enyhítő Európai Unió és Magyarország állami támogatásai közül néhányra, illetve felvázolom az Orosz-Ukrán háború okozta válság enyhítésére létrehozott állami támogatásokat is napjainkban.

2.7.1. Új Magyarország Fejlesztési Terv

Az Új Magyarország Fejlesztési Terv egy széleskörű kezdeményezés volt, amelyet Magyarország indított el a 2007-2013-as időszakra. A program két fő területre összpontosított, a foglalkoztatás bővítésére és a tartós növekedés elősegítésére. A Terv célja a gazdasági növekedés elősegítése, a versenyképesség növelése, valamint a társadalmi kohézió és fenntartható fejlődés erősítése volt. Ezenkívül az eszközök és programok sokfélesége lehetővé tették a kormány és a kormányzati szervek számára, hogy széles körű kezdeményezéseket hozzanak létre, amelyek a gazdaság minden szegmensét érintik, miközben figyelmet fordítottak a társadalmi és környezeti szempontokra is (Magyar Köztársaság Kormánya, 2007).

Gazdaságfejlesztési Operatív Program

Új Magyarország Fejlesztési Terv keretein belül indult el 2007-ben a Gazdaságfejlesztési Operatív Program (GOP), amely széles körben kínált lehetőséget elsősorban a hazai kis- és középvállalkozások számára. A program elsődleges céljai közé tartozott a tudásalapú gazdaság erősítése, a vállalkozások nemzetközi versenyben való helytállása, a társadalmi, gazdasági és területi kohézió erősítése, a gazdasági és társadalmi

változások miatt szükséges alkalmazkodóképesség javítása és a gazdaság tartós növekedésének elősegítése (Papp, 2012).

JEREMIE program

Az úgynevezett „Közös európai források mikro- és középvállalkozásoknak” program, vagy másnéven a JEREMIE program közös kezdeményezést javasolt az Európai Beruházási Bankkal (EBB) és az Európai Beruházási Alappal (EBA), a kis- és középvállalkozások finanszírozáshoz jutása, és fejlesztése érdekében az EU régióiban (Europäische Kommission, 2014).

A JEREMIE programnak számos célja volt. Az egyik ilyen a kockázati tőke és hitelezési lehetőségek javítása a KKV-k számára, ami segít abban, hogy könnyebben hozzáférjenek a szükséges forrásokhoz. Emellett a program támogatta az innovációt és a vállalkozásfejlesztést is, különösen azokon a területeken, ahol a gazdasági növekedés kulcsfontosságú. A JEREMIE program minden egyes tagállamban eltérőek voltak, és azok a helyi szükségletekhez és prioritásokhoz igazodtak. A program Magyarországon az Új Magyarország Fejlesztési Terv részeként valósult meg és indult el 2010-ben JEREMIE Kockázati Tőke Program név alatt. A program célkitűzése volt, hogy a hazai induló vállalkozások részére tőkeemelés formájában finanszírozást nyújtsanak és javítsák a hazai KKV szektor korai, azaz a magvető és induló, illetve növekedési életszakaszban lévő vállalatok tőkehelyzetét. A programra 40 milliárd forint uniós, visszatérítendő forrást kapott Magyarország, amelyet a kockázati tőke alapok révén helyezett ki a vállalkozásokhoz (Papp, 2012).

2.7.2. Új Széchenyi Terv

Az Új Széchenyi Terv célja volt 2011-ben, Magyarország versenyképességének javítása, tíz év alatt egymillió új munkahely teremtése, amellyel 1100 milliárd forint, 93 pályázat, ötször kevesebb papírmunka, gyorsabb kifizetések és teljesíthető pályázatok nyíltak meg a magyar kis- és középvállalkozások előtt. Ezenkívül célkitűzése volt még hogy a KKV-k megerősödjenek, több munkahely és munkavállaló legyen. Az Új Széchenyi Terv számos beruházásokat és fejlesztéseket támogatott, többek között a vállalkozásfejlesztési, foglalkoztatási, otthonteremtési, egészségipari,

közlekedésfejlesztési, zöldgazdaság-fejlesztési és az innovációs- és kutatói programokat (Kormányportál, 2011).

Széchenyi Terv Plusz program

A kormány célja, hogy 2030-ra Magyarország az Európai Unió 5 legélhetőbb országa közé tartozzon. Ennek érdekében a következő évek uniós és hazai forrásait elsősorban a gazdaságélénkítésre, a kis- és középvállalkozások támogatására, a magyar települések erősítésére, valamint a kutatás, fejlesztés és innovációs célú beruházásokra fordítja az állam. A program célkitűzései tartozik 2021-2027 között, a magyar vállalkozások versenyképességének és digitalizációjának fejlesztése, fenntartható közlekedés kialakítása, energiateljesítmény környezetbaráttá tétele, oktatás és szociális szolgáltatások fejlesztése és a települések támogatása (Pályázati portál, S.a.).

Széchenyi Kártya Program Max+

A Széchenyi Kártyaprogramok kiemelkedő fontosságúak Magyarországon, mivel segítik a KKV-ket a növekedésben, az innovációban és a gazdasági fejlődésben. A Program előnye, hogy kiemelt mértékű állami támogatással, legalacsonyabb, fix 5%-os nettó kamattal, akár ingatlanfedezet nélkül is finanszírozáshoz juthatnak a mikro-, kis- és középvállalkozások. Az egyes kártyatípusok különböző feltételekkel és lehetőségekkel rendelkeznek, így a vállalkozások számára lehetővé teszik a legmegfelelőbb finanszírozási formát kiválasztani az igényeiknek megfelelően. Ide sorolható a Széchenyi Kártya Folyószámla Max+, Széchenyi Turisztikai Kártya Max+, Széchenyi Likviditási Hitel Max+, Széchenyi Beruházási Hitel Max+, Széchenyi Mikrohitel Max+, Agrár Széchenyi Beruházási Hitel Max+, Agrár Széchenyi Kártya Folyószámlahitel, Agrár Széchenyi kártya MAX+ és a Széchenyi Lízing MAX+ is (KAVOSZ, 2023).

A mikro-, kis- és középvállalkozások számára számos támogatás és pályázati forrás elérhető hazánkban, ami segíti elindulásukat vagy fejlesztésüket. A PályázatMenedzser.hu egy pályázatfigyelő oldal, amin az aktuális 2023-as pályázatokat tekintve a KKV-ra nézve több mint 200 pályázatot adott ki keresésem során, természetesen ágazattól függetlenül. Véleményem szerint a hazánkban működő kis- és középvállalkozások rengeteg lehetőség közül tud választani, előfordul viszont, hogy a pályázat leírásának a bonyolultsága, vagy a feltételeik megnehezítik ezt a folyamatot. Ezen kívül úgy gondolom a jelenlegi nehéz helyzetben egyre többen fordulnak ehhez a

finanszírozási formához, ahelyett, hogy belülről oldanák meg a likviditási problémáikat, így népszerűbbé válik ez a lehetőség is Magyarországon.

2.7.3. COVID19 járvány hatására létrehozott támogatások

A COVID19 járvány, amely világszerte elterjedt, nem csupán egészségügyi krízist okozott, hanem hatalmas gazdasági kihívások elé is állította a nemzeteket és vállalkozásokat. A pandémia okozta gazdasági hatások rendkívüliek, és az egész világon jelen vannak. A vállalkozásoknak és kormányoknak egyaránt gyorsan és hatékonyan kellett reagálniuk az új kihívásokra. Az EU és a tagállamok is igyekeztek különféle eszközökkel enyhíteni a válság hatásait, melyek közé tartozik az állami támogatás. Azonban az állami támogatás, figyelembe véve az uniós szabályozást, csak korlátozott megoldás, mert torzíthatja a gazdasági versenyt, például előnyhöz juttathat vállalkozásokat mások hátrányára.

A következőkben az EU Tanácsának és az Európai Tanácsnak a hivatalos honlapján található szakpolitikákból indultam ki az COVID19 okozta hatások enyhítésére létrehozott Európai Unió támogatásokkal kapcsolatban.

Az Európai Unió kezdeményezések sorát tette a világjárvány megfékezése és a válság kezelése érdekében, beleértve az uniós költségvetés forrásainak gyors mozgósítását is. Az eurócsoport 2020. április 9-én egy sürgősségi támogatási csomagot hozott létre 540 milliárd euró összegben, amely a munkahelyek, a munkavállalók, a vállalkozások és a tagállamok támogatására irányult. Egyértelmű volt számukra, hogy a helyreállításhoz uniós szintű összefogásra lesz szükség. Az Európai Bizottság pedig 2020. május 27-én hivatalosan bemutatta az európai helyreállítási tervet, amit "Next Generation EU"-nak neveztek el. Ennek célja a közösségi gazdaság újraindítása, valamint a zöld és digitális átmenet támogatása. Az említett helyreállítási csomag mellett az EU vezetői megállapodtak egy hosszú távú uniós költségvetésről is a 2021–2027-es időszakra, amelynek összege 1074,3 milliárd euró. Ez a hosszú távú költségvetés az európai helyreállítási terv kulcsfontosságú eleme, és alapul szolgál minden olyan programnak és beruházásnak, amelynek célja, hogy az EU-nak sikerüljön felülkerekednie a válságon, új munkahelyeket teremtsen és fenntartható gazdaságot építsen a jövő generációk számára. Az Európai Unió egy ideiglenes támogató eszközt, az Európai Szükséghelyzeti Munkanélküliségi Kockázatokat Mérséklő (SURE) nevű kezdeményezést hozott létre azzal a céllal, hogy támogassa az emberek munkahelyük megtartását a válság idején. Ezen

a programon keresztül a tagállamok lehetőséget kaptak kedvező feltételekkel hitelt felvenni, hogy részben finanszírozhassák a csökkentett munkaidő alkalmazásával vagy kiterjesztésével kapcsolatos költségeket a nemzeti szinten. Magyarország: 651 millió euró támogatásban részesült a programnak köszönhetően.

Magyarország 2020 augusztusáig számos, az Európai Bizottság jóváhagyását nyert állami támogatási intézkedést hajtott végre a bajba jutott hazai vállalkozások megsegítésére. Ezek az intézkedések, egy kivételével, az Európai Unió Működéséről Szóló Szerződés 107. cikk (3) bekezdés b) pontja alapján kerültek bejelentésre és jóváhagyásra. A Bizottság közleményében javasolt állami támogatási formák szinte mindegyike megtalálható a magyar intézkedések között is (Barta, 2020).

Következőkben a Közleményben elfogadott magyar támogatásokat emelem ki, különös tekintettel a mikro- kis- és középvállalkozásokra, hiszen ez adja a kutatásom egyik alapját.

Elsőként azok a közép- és nagyvállalatok kaphattak állami támogatást, amiknek a járvány kedvezőtlen hatással volt az üzleti tevékenységükre, legyen szó likviditási problémákról vagy bevétel kiesésről. Közvetlen támogatás formájában került a vállalkozások számára, melynek célja volt a működőtőke és beruházási igények fedezése. A gazdaságélénkítő program által a koronavírus-járvány által érintett mikro- kis és középvállalkozások, illetve a nagyvállalatok is vissza nem térítendő állami támogatásban részesülhettek. Bértámogatást igényelhettek, a kutató-fejlesztő munkakörben foglalkoztatott alkalmazottak után a vállalatok. A Bizottság jóváhagyott három magyar támogatási intézkedést, melyeket a Magyar Export-Import Bank Zrt. közvetített. Az intézkedések közvetlen állami támogatást, hitelgaranciát kedvezményes garanciadíjjal és kamattámogatást nyújtottak a kis- és közepes vállalkozások és nagyvállalkozások számára a válság következményeinek kezelésére. Elfogadásra került még az Agrár-Vállalkozási Hitelgarancia Alapítvány (AVHGA) támogatási programja is. Az utolsó támogatás, amit megemlítek, az a Széchenyi hitelprogramokhoz kapcsolódik és arra irányul, hogy a kis- és közepes vállalkozások által felmerült pénzügyi költségeket részben fedezze. Az intézkedés célja az, hogy a COVID19 járvány miatt nehézségekkel küzdő kisvállalkozások elegendő likviditást kapjanak, így kedvező feltételek mellett biztosítják a számukra a kölcsönöket (Barta, 2020).

2.7.4. Orosz -Ukrán háború hatására létrehozott támogatások

2022-ben az Orosz-Ukrán háború kitörését követően újabb megpróbáltatások elé néztek a vállalatok, hiszen kereskedelmi kihívásokat, energetikai problémákat és árfolyam változást eredményezett. Kereskedelmi szempontból exportot tekintve Oroszország az élelmiszeriparban és a gépjárműgyártásban volt fontos, míg Ukrajna pedig a mezőgazdasági termékek terén. A kis- és középvállalkozásokat különösen érintette a kereskedelem csökkenése, hiszen elsősorban a keleti piacokon értékesítettek. Az energetikai probléma hátterében több tényező is áll. Ide sorolható, hogy Magyarország hosszú ideje függ az orosz földgáztól, amely az ország energiaellátásának alapvető eleme. Ezen kívül a gáztól való túlzott függőséget nem tudja helyettesíteni megújuló energia igénybevétele, így ez növekvő energiaárakat okozott, amik likviditási és versenyképességi problémákat okoztak a vállalkozások számára. Az általam felsorolt problémák enyhítésére az állam különböző támogatásokat, pályázatokat hirdetett meg a vállalatok számára.

Elsőként az Európai Bizottság által jóváhagyott 226 millió eurós támogatást emelem, ki, amelyet kifejezetten a kis- és középvállalkozások támogatására szántak. Ennek az intézkedésnek a keretében a támogatás számos ágazatban elérhető volt a vállalatok számára egészen 2022 december 31-ig. A támogatás elsősorban a mezőgazdasági, az élelmiszeripari és a biogazdasági szektorra összpontosított (Európai Unió hivatalos honlapja, 2022).

Ezenkívül létrejött a KKV Energiaköltség és Beruházás Támogatási Program 2022-2023, amelynek célja a hazai energaintenzív feldolgozóipari vállalkozások és a szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás nemzetgazdasági ágba tartozó vállalkozások versenyképességének megőrzése az energiaárak emelkedésével szemben. 2022-re harminc milliárd forint állt rendelkezésre, míg az idei évben ez a támogatás összege hetvenmilliárd forintra emelkedett. A támogatásra való regisztrálást meghosszabbították, így a vállalatok egészen június 30-ig jelentkezhettek (Euten Consulting honlapja, S.a.).

Legutolsó sorban pedig Magyarország Kormánya hivatalos weboldalán olvasható, hogy a 2023. május 8-tól 165 forintról 70 forintra csökken az egyetemes szolgáltatásban ellátott mikrovállalkozások sávhatár feletti áramára.

Az orosz-ukrán konfliktus rámutatott arra, hogy a gazdaságoknak nem szabad egyetlen piacra támaszkodniuk, és a kereskedelmi partnerkör bővítése segít csökkenteni a

függőséget. Az Európai Unió és állami támogatásoknak köszönhetően nem csak a lakosság, de a vállalkozások is segítséget kaptak, a háború okozta gazdasági hatások enyhítése érdekében.

3. ANYAG ÉS MÓDSZER

3.1. A vizsgálat körülményei és helyszíne

Az irodalmi áttekintésem és a szekunder adatgyűjtésem azzal a céllal végeztem, hogy megfelelő információkkal kezdjek hozzá a primer kutatásom, jelen esetben a kérdőívem elkészítéséhez és eredményeinek feldolgozásához. A szakirodalmak feldolgozása után tehát ezen eredményekre építettem, hogy választ kapjak a kutatási kérdéseimre, illetve elvégezzem a hipotézisvizsgálatot.

A kvantitatív kutatási módszert választottam, mivel véleményem szerint a kérdőíves megkérdezés a legegyszerűbb és leggyorsabb módszer. Ezenkívül rendkívül hatékony megoldásnak bizonyul adatfelvétel és adatelemzés szempontjából egyaránt, leíró esetleg magyarázó célokra. Ezen kívül az volt a célom, hogy minél több vállalkozás válaszoljon a kérdőívben szereplő kérdésekre és így az önkitöltős formára tekintettel a válaszadók a nekik legmegfelelőbb helyen és időben tölthették ki, mely növelte a kitöltési hajlandóságot. A kutatásom a kis- és középvállalkozások finanszírozási szokásaihoz kapcsolódik, így elsősorban az ismerősi körömben lévő vállalkozások vezetőit, pénzügyi vezetőjét kértem meg a kérdőív kitöltéséhez. Kutatásomat segítette, hogy a szakmai gyakorlatomat egy számos kis- és középvállalkozások pénzügyeivel foglalkozó cégnél tölthettem, így vezetőmön keresztül több KKV releváns információit is fel tudtam használni.

A kérdőívemet e-mailen keresztül juttattam el a vállalkozások számára, amely biztosított afelől, hogy releváns információkat kapok az adott vállalkozásokról, ezzel kiszűrve a nem értékelhető válaszokat. A kérdőívemet több kitöltő is továbbította a saját ismerősi körében lévő vállalatok számára, így növelve a kitöltők számát. A kutatásomat 2023. augusztusától egészen szeptember végéig folytattam, a nagyobb elérés és a kényelmes kitöltés érdekében. A mintába a munkahelyemnek és ismeretségi körömnek köszönhetően leginkább Észak-Alföld és Pest régió került, viszont a továbbítások révén más régiókból is sikerült kitöltéseket összegyűjteni.

3.2. Kutatási módszerek

A logikai, pszichológiai, megfogalmazási és általános szabályokat megfelelően követve tettem fel kérdéseimet. Kérdőívem nyitott és zárt kérdéseket is tartalmaz, azon belül bevezető, átvezető, szűrő és ellenőrző kérdéseket is. A nyitott kérdéseimre számszerű

választ vártam, amely teljesült is, így ennek köszönhetően az összes válasz értelmezhető volt. Miután a tárgyköri információkat összegyűjtöttem, zárásként a mikro- kis- és középvállalkozás besorolásához szükséges adatok felderítése érdekében tettem fel kérdéseket. Kérdéstípusaim között szerepelnek listás, kategória és skálás kérdések is, amelyek hozzájárultak a lehető legpontosabb és sokoldalúbb adatok biztosításához az elemzés számára.

Kutatási kérdéseim során bevezetésként a vállalkozás finanszírozási források igénybevételére kérdeztem rá, ami szűrőkérdésként is funkcionált, hiszen amennyiben a vállalkozás vett igénybe valamilyen finanszírozási lehetőséget, kíváncsi voltam, arra is, hogy ez pontosan milyen forrást, mekkora összegben, illetve melyik évben, esetleg években fordult elő. Megvizsgáltam még, hogy a vállalatok vettek-e igénybe Európai Unió vagy állami támogatást, illetve milyen célra használták fel a megnyert összeget.

Ezen kívül a vállalkozások indulásakor és az utóbbi 3, illetve 5 évben felmerülő nehézségekre kérdeztem rá, különböző szempontok alapján egy 1-6-ig terjedő skála segítségével.

Végül a vállalkozás tevékenységi körére és alapításának évére tértem ki.

3.3. Elemzési módszerek

A kérdőíves felmérésem eredményeként kapott információk feldolgozására többféle statisztikai módszert alkalmaztam, mindet táblázatkezelő (Excel) segítségével végeztem el. A kvantitatív eredmények vizsgálata, tehát az adathalmaz feldolgozása, az adatok csoportosítása és ábrázolása során leíró statisztikai eljárásokat vettem igénybe, illetve megoszlási viszonyszámokkal elemeztem a kérdőív kérdéseire adott válaszokat. Eredményeim ábrázolása során főképp kördiagrammokat és sávidiagrammokat használtam.

A kutatásom alapján kapott eredményeimet a szakirodalmi áttekintésben szereplő információkkal összevetettem és ez alapján tudtam eldönteni, hogy az előre megfogalmazott állításaim a témában helytállnak-e. A kérdőívemet az áttekintéssel összhangban készítettem.

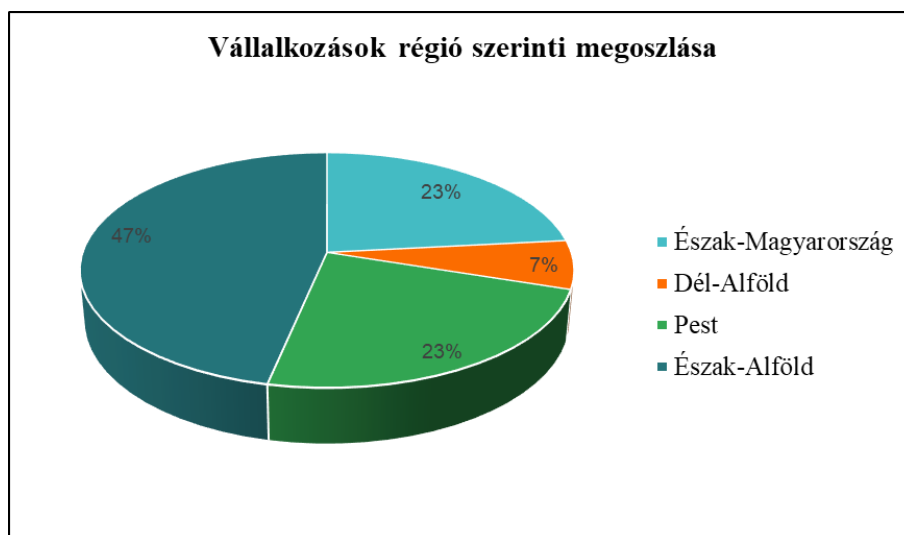
4. EREDMÉNYEK ÉS ÉRTÉKELÉSÜK

4.1. Minta bemutatása

A saját kutatásomban szereplő kérdésekre végül összesen 60 vállalkozás válaszolt. A KKV kategóriába való besorolás nehézsége előjött az értékelés során, hiszen az eredmények alapján egyértelmű volt, hogy legtöbben a mikrovállalkozások közül töltötték ki a kérdőívet, majd a kisvállalkozások és a középvállalkozások, de nem tudtam egyértelműen számszerűsíteni a behatárolás problémájából adódóan. Foglalkoztatottak száma és a nettó árbevétel meghatározása alapján szerettem volna besorolni a vállalkozásokat a megfelelő kategóriákba, azonban míg létszám alapján a 10 fő alatt van, ezáltal a mikrovállalkozások közé sorolható az összesnek az 53%-a, addig árbevétel alapján ez az arány már 64%-ot mutat. A különbség természetesen megmutatkozik a másik kettő kategóriában is. Azonban az adatok alapján megállapítható, hogy a válaszadó vállalkozások közül több mint a fele a mikrovállalkozások, több mint 20%-a kisvállalkozások, a maradék pedig a középvállalkozások közé tartozik.

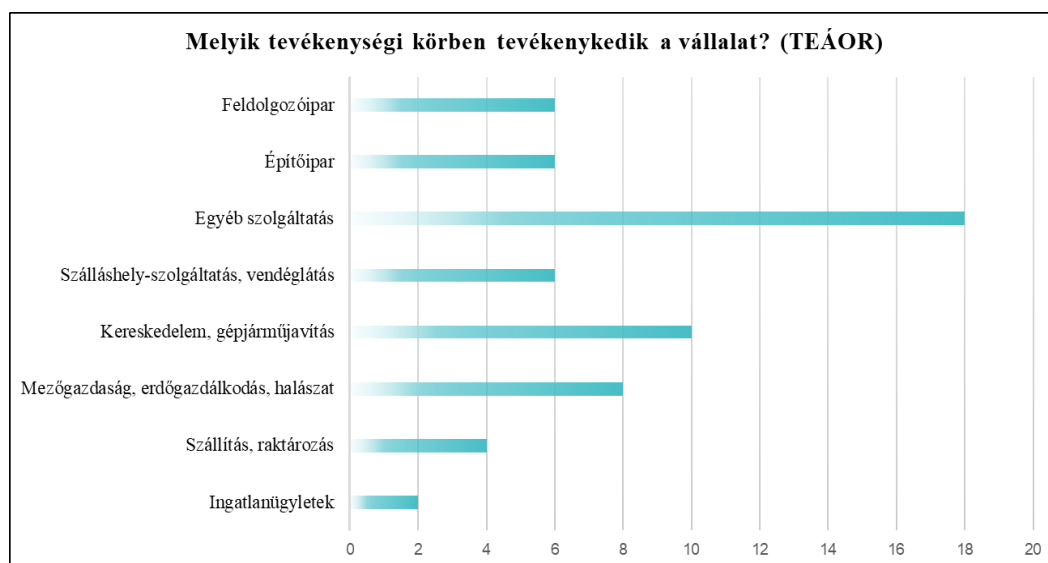
A földrajzi megoszlást befolyásolta az ismeretségi köröm, illetve a munkahelyem által kezelt vállalkozások elhelyezkedése. A vizsgált cégek többsége, azaz 47%-a az észak-alföldi, 23-23%-a pesti és észak-magyarországi, míg 7% a dél-alföldi régióban tevékenykedik. A kutatásomban, tehát ezekben a régiókban működő vállalkozásokról tudok információkat megállapítani, mivel a nyugat-dunántúli, közép-dunántúli és a dél-dunántúli régiókból nem érkezett válasz.

6. ábra: Vállalkozások régió szerinti megoszlása, %
(Forrás: Saját kutatás alapján saját szerkesztés, 2021 (n=60 db))



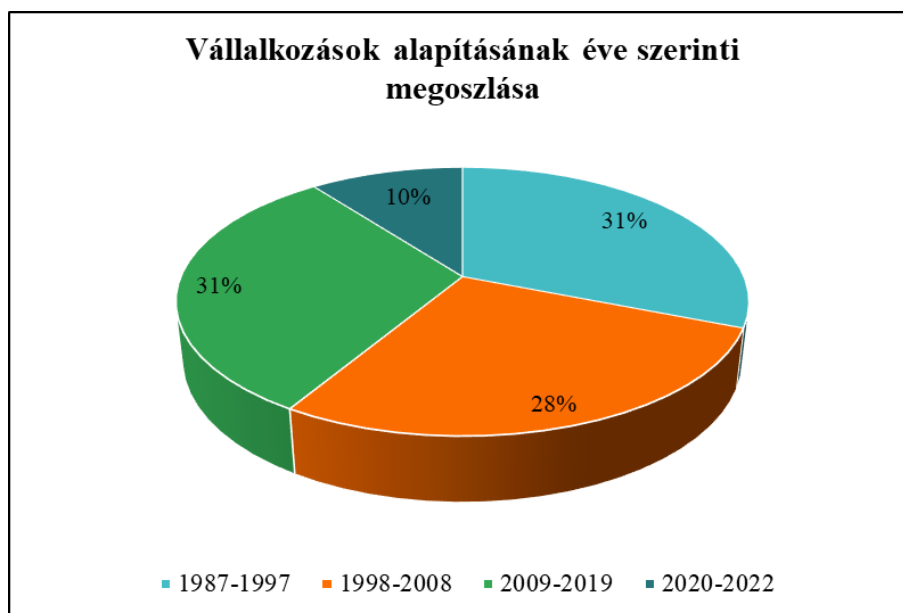
A vállalkozások tevékenységi kör szerinti összetétele is vizsgálatra került. Az általam felsorolt és választható 18 darab TEÁOR közül 8-at választottak a kitöltők, ezek a feldolgozóipar; építőipar; egyéb szolgáltatás; szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás; kereskedelem, gépjárműjavítás; mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat; szállítás, raktározás és az ingatlanügyek voltak. Megoszlásukat pedig az alábbi diagram mutatja be.

7. ábra: KKV-k tevékenységi köre szerinti megoszlása, db
(Forrás: Saját kutatás alapján saját szerkesztés, 2023 (n=60 db))



Nyílt kérdés segítségével vizsgáltam a kis- és középvállalkozások alapítási éveit. Az elmúlt évtizedek során a kitöltő vállalkozások alapításának éve szerinti megoszlása változatos képet mutatott. Az adatok alapján megállapítható, hogy a válaszadók közül a legrégebben alapított vállalkozás 1987-ben jött létre, míg a legfiatalabb 2022-ben kezdte működését. Az elemzés eredményeként kiderül, hogy a válaszadó vállalkozások 31%-a az 1987 és 1997 közötti időszakban alakult meg, míg a 28%-uk az 1998 és 2008 között. További 31%-uk a 2009 és 2019 közötti időszakban kezdte meg tevékenységét. A legfiatalabb vállalkozások, azaz a válaszadók 10%-a 2020 után alakult meg. Számomra meglepő, hogy a megkérdezett vállalkozások közül, ilyen nagy arányban kerültek megalapításra a 2008-as válságot követő 10 évben. Ezenkívül meglepetésként ért még az is, hogy a jelenlegi nehéz gazdasági helyzet ellenére a válaszadók 10%-a az elmúlt 3 évben jött létre.

8. ábra: Vállalkozások alapításának éve szerinti megoszlása, %
(Forrás: Saját kutatás alapján saját szerkesztés, 2023 (n=60 db))

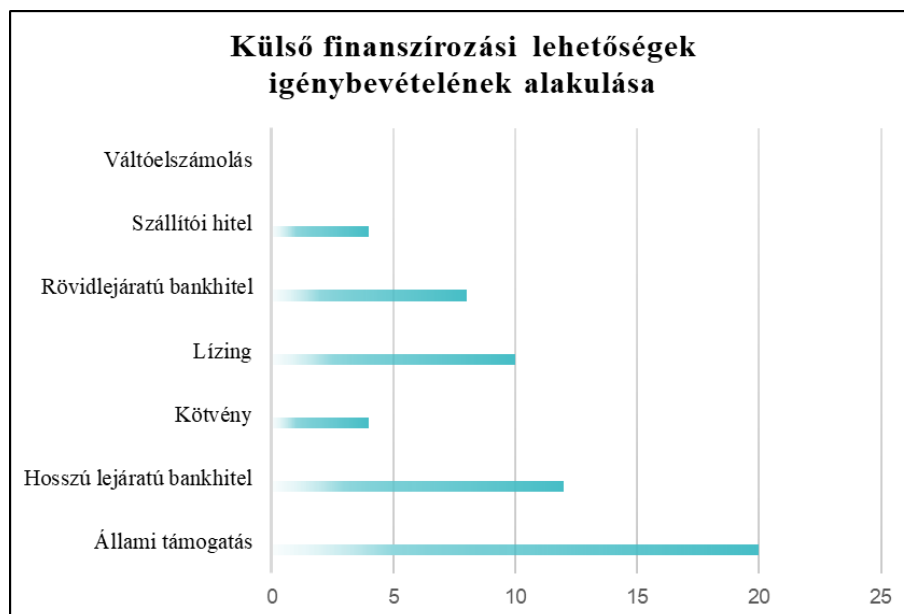


4.2. A saját vizsgálat eredményei

4.2.1. Külső finanszírozási formák igénybevétele és annak elemzése

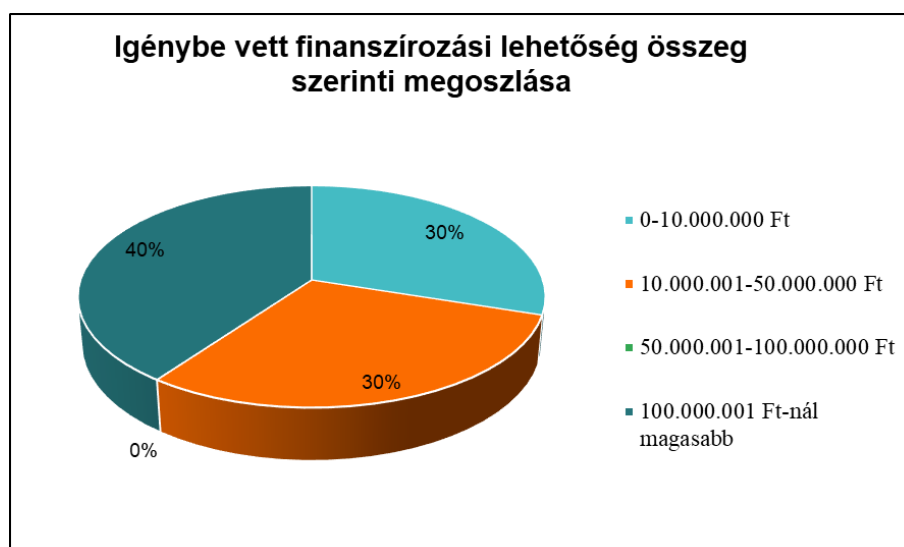
Elsősorban a kutatásom során arra voltam kíváncsi, hogy a vállalkozások mekkora része vett már igénybe külső finanszírozási lehetőséget működése során. Szerencsére a válaszadók kétharmad része már igényelt ilyen forrás lehetőséget, így a továbbiakban megvizsgálhattam, hogy milyen külső finanszírozást választottak. Mivel ez egy többkimenetelű kérdés volt, így először azt néztem meg, hányan választottak több kategóriát is. Az eredmény 16 darab vállalkozás lett, ami szerintem a kis- és középvállalkozásokat tekintve egy egész jó számnak mondható figyelembe véve a külső finanszírozáshoz való korlátozott hozzáférésüket. A kitöltők a következő lehetőségek közül tudtak választani, állami támogatás, hosszú lejáratú bankhitel, kötvény, lízing, rövidlejáratú bankhitel, szállítói hitel és váltóelszámolás, melyek közül egyedül az utóbbit nem választotta egyik vállalkozás sem. A válaszokból jól látható, hogy az állami támogatást vették igénybe a legtöbben, amit a hosszú lejáratú bankhitel követett. A harmadik helyen pedig a lízing kategória szerepel.

9. ábra: Külső finanszírozási lehetőségek igénybevételének alakulása, db
(Forrás: Saját kutatás alapján saját szerkesztés, 2023)



Másrészt fontosnak véltem megkérdezni a finanszírozási forma által kapott pénzösszeg mértékét is, hiszen egy hitel vagy támogatás igénybevétele során ez egy elengedhetetlen tényező. A legnagyobb arányban meglepő módon a legmagasabb, 100 M Ft-nál is magasabb összegű finanszírozási formát kapták, vagy nyerték meg a vállalkozások. Az általam már említett Széchenyi 2020 pályázati rendszeren belül a KKV kapacitásbővítő támogatással is tudtak a vállalkozások akár ilyen magas támogatást nyerni 2022 év végén. 50 M Ft és 100 M Ft közötti összeghatáron belül egyik vállalkozás sem vett igénybe ilyen forrásszerzési lehetőséget, míg a maradék két kategóriát egyenlő mértékben, a cégek 30%-a vette igénybe.

10. ábra: Igénybe vett finanszírozási lehetőség összeg szerinti megoszlása, %
(Forrás: Saját kutatás alapján saját szerkesztés, 2023)

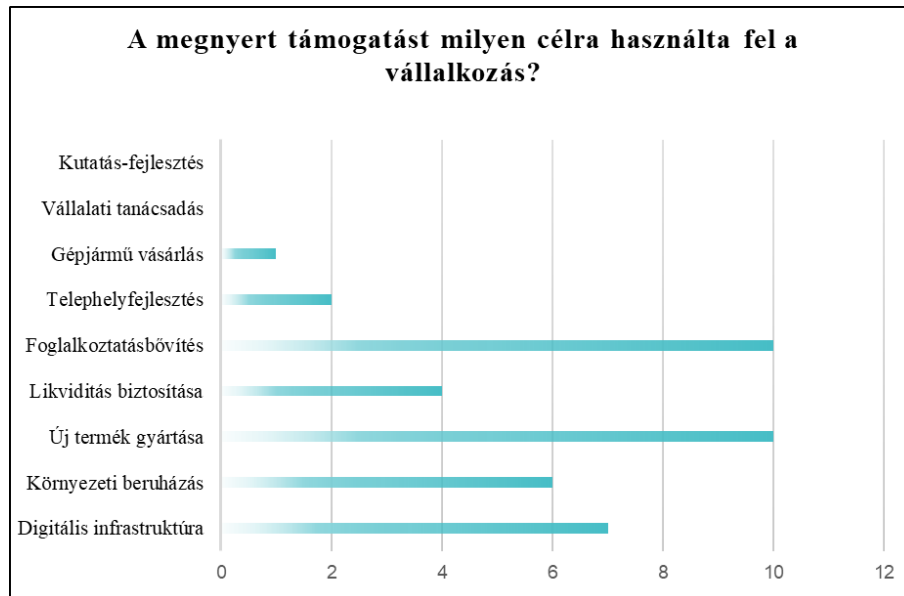


Végül kíváncsi voltam az előbb említett finanszírozási formák igénybevételének időpontjaira is, így nyitott kérdés formájában kérdeztem rá, ahova évszámot, évszámokat vártam. Szerencsére nem kaptam egy értékelhetetlen választ sem a nyitott kérdés ellenére. A válaszadók közül 10 darab vállalkozás is volt, amely több évben is élt valamely finanszírozási lehetőség egyikével. Ezen kívül kiemelkedő volt a 2021-es és a 2022-es év ilyen szempontból hiszen mindkét évben 14 vállalat is igénybe vett valamilyen forrásszerzési alternatívát. Kiemelném még a 2018-2020 közötti időszakot is, mivel ezekben az években volt a második legnagyobb érték, azaz 8 darab vállalkozás, ezentúl 2023-ban habár csak szeptember végéig folytattam a kutatásom, így is a harmadik helyen szerepel, hiszen az idei évben 6 darab cég is igényelte külső finanszírozási formák egyikét.

4.2.2. Európai Unió és állami támogatások igénybevétele és annak elemzése

A külső finanszírozási formák közül kiemeltem az állami, illetve az Európai Unió támogatásokat, hiszen ez az a forrásszerzési lehetőség, amelyet a mikro- kis- és középvállalkozások a leggyakrabban igénybe vesznek. A támogatásokat a szakirodalmi részben is külön kifejtettem, mivel a KKV-k működését nagyban befolyásolja mind az EU-s mind az állami pályázatok útján megnyert forrás. A megkérdezettek fele élt már ilyen támogatással, így fontosnak tartottam a támogatás felhasználást is vizsgálni. Szintén több lehetőség közül is választhattak a kitöltők, így megnéztem itt is, hogy volt-e olyan vállalkozás, amely több célra is felhasználta a megnyert támogatási összeget. Az adatok alapján 12 válaszadó élt ezzel a lehetőséggel. Foglalkoztatásbővítésre és új termék gyártásra használták fel legtöbbször a támogatási összeget, viszont a digitális infrastruktúra kialakítása, fejlesztése is kiemelkedő. Ez utóbbi visszavezethető akár a pandémia időszakában elterjedt és felgyorsuló digitalizációra is, hiszen a vállalkozások többsége kialakította a munkavállalói részére home office, azaz távmunka lehetőségét, amihez elengedhetetlen volt a digitális infrastruktúra fejlesztése.

11. ábra: A megnyert támogatás felhasználása, db
(Forrás: Saját kutatás alapján saját szerkesztés, 2023)



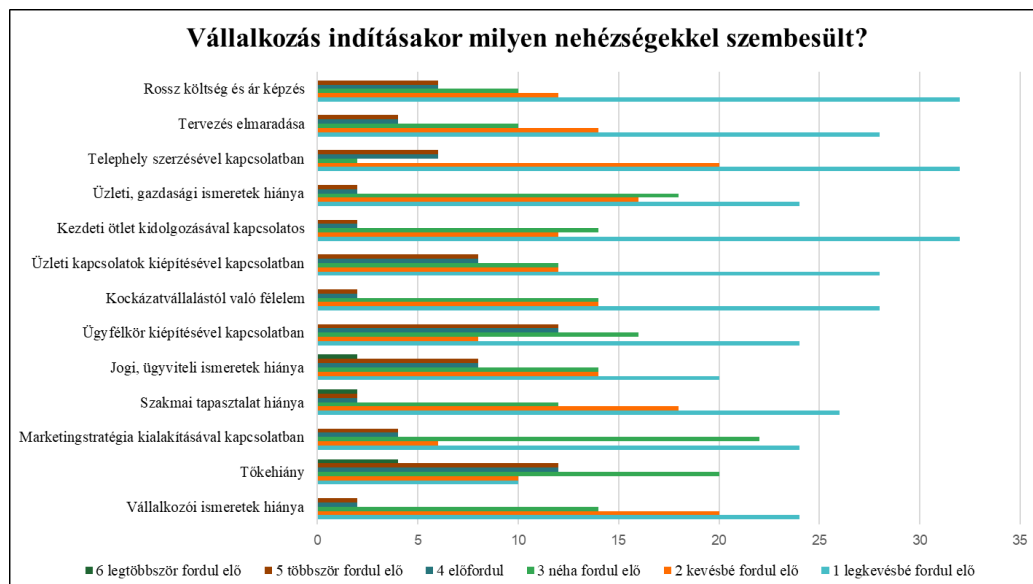
4.2.3. Vállalkozással kapcsolatos nehézségek

A nehézségek kiértékelése előtt megkérdeztem a kitöltő vállalkozásoktól, hogy rendelkeznek e vállalkozói ismeretekkel, aminek eredményeként azt kaptam, hogy a válaszadók 23%-a nem rendelkezik ilyen ismerettel, így a következő kérdésekben szerepelt ez a kategória, mint probléma, hogy mennyire jelentett ez gondot alapításnál, illetve az elmúlt 3 vagy 5 év során.

Elsősorban a vállalkozás indulásakor előforduló nehézségekre voltam kíváncsi, amit egy skálás kérdéssel derítettem ki. A válaszadók 1-től 6-ig terjedő skálán tudtak választani, hogy milyen gyakran fordultak elő bizonyos nehézségek a vállalat elindításakor. A kategóriákat a kis- és középvállalkozásokra leginkább jellemző nehézségek alapján alakítottam ki. Az eredmények közül kiemelem a diagram által is jól látható különbségeket, illetve az általam észrevett érdekességeket. Elsősorban a KKV-k esetében leghangsúlyosabb nehézséggel kezdem, ami a tőkehiány. Ezen kategória esetében a legszembetűnőbb az az 1-es, a legkevésbé előforduló lehetőség választási aránya a többi kategóriához képest, hiszen itt választották a legkevésbé ezt, mindössze 10-en. Ezzel szemben a legmagasabb nehézségi szintet tekintve viszont itt a legmagasabb a válaszok száma, mivel 4 vállalkozás is úgy nyilatkozott, hogy ez volt a legtöbbször előforduló nehézség az indulásuk során. Válaszadók 47%-a szerint jelent meg a tőkehiány tényleges problémaként indulásnál. Továbbá fontosnak tartom megvizsgálni, hogy mely kategóriákban jelölték még a vállalkozások a tőkehiányon kívül meg a legtöbbször

előforduló lehetőséget. Megjelent 2-2 vállalkozásnál a szakmai tapasztalat hiánya és a jogi, ügyviteli ismeretek hiánya kategóriában is. Ezen kívül megállapítható, hogy az üzleti kapcsolatok és az ügyfélkör kiépítése is nagyobb problémát jelent az alapítás után. A vállalkozás indulásakor nem jelentett nagy problémát a vállalkozói ismeretek hiánya, mindössze 2 vállalkozás jelölte meg többször előforduló nehézségként. Végül a marketingstratégia kialakításával kapcsolatos nehézséget emelem ki, hiszen kiugróan sokan választották „néha előforduló” lehetőséget, amiből arra tudok következtetni, hogy ez egy többször előforduló probléma, viszont nem helyeznek a megoldására elegendő hangsúlyt.

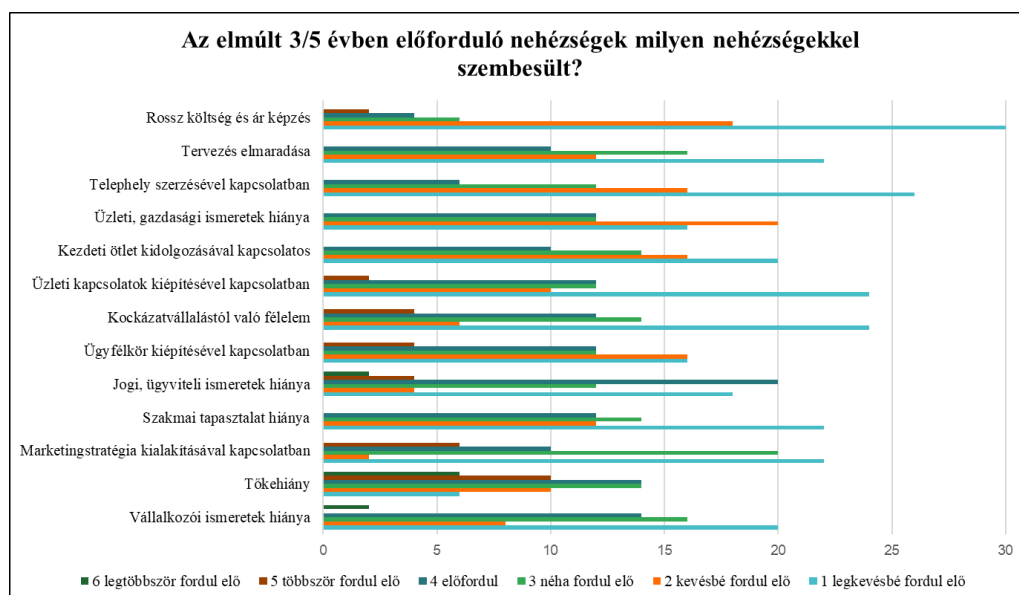
12. ábra: Vállalkozások indulásakor előforduló nehézségek, db
(Forrás: Saját kutatás alapján saját szerkesztés, 2023)



Az induláson kívül az utóbbi 3, illetve 5 év problémáiról kérdeztem a vállalkozásokat, mivel az utóbbi évek gazdasági szempontból nehéz volt a vállalkozások életében. Továbbiakban megállapítom az elmúlt években meghatározó nehézségeket, illetve kiugró eredményeket. A diagram alapján is megállapítható, hogy többször előfordultak a felsorolt kategóriákban szereplő nehézségek, hiszen a „legkevésbé fordul elő” válasz lehetőségek száma jelentősen lecsökkentek az indulásnál észlelt nehézségekhez képest. Ennek a kérdésnek a feldolgozásánál is a tőkehiánnyal szeretném kezdeni, amire nagy hatással volt a COVID19 és az Orosz-Ukrán háború. Az elmúlt időben a vállalkozások 10%-a is úgy vélte, hogy ez volt a leggyakrabban előforduló nehézség. Ezen kívül a jogi, ügyviteli ismeretek és a vállalkozói ismeretek hiánya okozott 2-2 vállalkozás számára az utóbbi évben a legtöbb problémát. Kutatásom alapján megfigyelhető, hogy ahelyett, hogy

visszatérő nehézségekkel küzdenének, többféle probléma előfordul, viszont kevesebbszer. Ezek közé sorolható a tervezés elmaradása, az üzleti, gazdasági ismeretek hiánya, az üzleti kapcsolatok kiépítése, a kockázatvállalástól való félelem, az ügyfélkör kiépítése és a marketingstratégia kialakítása. Ezen mindegyike visszavezethető természetesen a jelenleg is tartó gazdasági bizonytalansághoz és nehézségekhez. Látható, hogy az elmúlt időszakban létrehozott vállalkozásoknak problémát okozott a kezdeti ötletek kidolgozása, ami a felgyorsult gazdasági helyzetre és technológiára nézve nem meglepő számomra, főleg a kis- és középvállalkozások körében, hiszen ők leginkább a szolgáltató szektorban és a kutatás és fejlesztés területén vannak jelen.

13. ábra: Az elmúlt 3/5 évben előforduló nehézségek, db
(Forrás: Saját kutatás alapján saját szerkesztés, 2023)



5. KÖVETKEZTETÉSEK ÉS JAVASLATOK

Dolgozatom során arra törekedtem, hogy a szakirodalmak és a saját kérdőíves felmérésem segítségével gyűjtött adatokat összevessem és válaszoljak a feltételezéseimre, amelyekből az első a KKV-k és az EU-s, valamint az állami támogatások közötti kapcsolatra utal, míg a második ezen vállalkozások nehézségeire hívja fel a figyelmet.

H1: A mikro-, kis- és középvállalkozások finanszírozási lehetőségei közül minden életciklusban kiemelt szerepet kapnak az állami és EU-s pályázatok útján megnyert források.

Az eredményeimből kiderült, hogy a felmért vállalkozások fele élt már ilyen támogatási lehetőséggel, valamint a valamilyen külső finanszírozási lehetőségek közül is az állami támogatás volt a legnépszerűbb válasz, a válaszadók 34%-a választotta. A kitöltő vállalkozások különböző életciklusban vannak hiszen, ha az alapítást tekintjük akkor nagyon nagy a szórás közöttük. Egészen 1987-től 2022-ig alapították az elemzésben résztvevő 60 vállalatot, amelyet vizsgáltam. A szakirodalmi áttekintésemet tekintve pedig, a 2.6.Kis- és középvállalkozások életciklusaihoz kapcsolódó finanszírozási formák fejezetben kifejtettem életciklusok szerint a különböző forrásszerzési lehetőségeket, amelyből egyértelműen látszik, hogy minden szakaszban tudnak pályázni a kis- és középvállalkozások. Emellett pedig a 2.7.Európai Unió és állami támogatások részben a különböző támogatási fajtákat emeletem ki kifejezetten a KKV-k tekintetében. Ezekből arra a következtetésre jutottam, hogy a megállapításomat igazoltnak tekintem, mivel bármely életciklusban lévő vállalkozás számára elérhető és kiemelt szerepet kap, mint finanszírozási lehetőség.

H2: Egy vállalkozás indítása és működtetése számos kihívást rejt magában.

Kutatásom eredményeit megvizsgálva elmondható, hogy mind induláskor, mind működés során több nehézségbe is ütköznek a kis- és középvállalkozások. A 4.2.3 Vállalkozással kapcsolatos nehézségek fejezetben összesített válaszokat tekintve látható, hogy alapításkor és az utóbbi 3-5 évben is számos kategóriát is a „néha fordul elő” és a „legtöbbször fordul elő” csoportok közé sorolták a válaszadók. Kezdeti nehézségek közül mind a szekunder és primer kutatásom alapján is a tőkehiány merült fel legfőbb problémaként. Ezen kívül az utóbbi években a problémák közül kevésbé tudnék kiemelni egyet, hiszen a COVID19 járvány és az Orosz-Ukrán háború okozta gazdasági hatások és

bizonytalanság miatt több nehézségük is adódott a vállalkozásoknak az elmúlt időszakban. Jelenleg a legfőbb kihívást számukra energia árak növekedése és a kereskedelem csökkenése jelenti. Ezek alapján a hipotézisemet, miszerint egy vállalkozás indítása és működtetése is egyaránt kihívásokat rejt magában igazoltnak tekintem.

A saját kutatásom eredményei és a szakirodalmi áttekintésben feltártak között párhuzamot vonva a legfőbb következtetésem, hogy a mikro- kis- és közepes vállalkozásoknak számos nehézséggel kell megküzdeniük fennmaradásuk érdekében, mint a tőkehiány, ügyfélkör és üzleti kapcsolatok kiépítése, valamint a marketingstratégia kialakítása. Ezen problémák enyhítésére jó megoldás lehet az Európai Unió vagy Magyarország által meghirdetett támogatások és pályázatok, hiszen vannak olyanok is, amelyek kimondottan a KKV-k támogatására és segítésére irányulnak. Ezek a kezdeményezések lehetővé teszik számukra, hogy pénzügyi forrásokhoz jussanak, új projektekbe kezdjenek, illetve a versenyképességüket növeljék. Összefoglalva, a kutatásom eredményei és a szakirodalmi áttekintés alapján elmondható, hogy a mikro-, kis- és közepes vállalkozások számára az Európai Unió és Magyarország által kínált támogatási lehetőségek hatékony eszközök lehetnek a nehézségeik leküzdésére és a fenntartható fejlődésük elősegítésére. A megfelelő támogatás segítheti ezen vállalkozásokat abban, hogy versenyképesebbek legyenek és hosszú távon sikeresen működjenek a gazdaságban.

A vállalkozások sikeres működéséhez elengedhetetlen a vállalkozásvezetési ismeretek megléte legalább egy vezetői pozícióban lévő személy részéről. Ennek hiánya nehézséget jelentett az elmúlt időszakban. A vállalkozásvezetési ismeretek megléte a vállalkozások életében több fontos területen játszik kiemelkedő szerepet. Először is, a vállalkozásvezetési ismeretek nélkül nehézkes lehet a vállalkozás alapítása és vezetése. Ezen ismeretek hiányában az alapítók és vezetők gyakran találják magukat olyan problémák előtt, mint az üzleti terv kidolgozása, a pénzügyi tervezés, a munkaerő menedzselése és az üzleti stratégia kialakítása. Másodszor, a vállalkozásvezetési ismeretek megszerzése lehetővé teszi az illető számára, hogy hatékonyabban kezelje az üzleti problémákat és kihívásokat. Ezen ismeretek segítségével a vállalkozók jobban megérthetik az üzleti folyamatokat.

A likviditás elemzése és a likviditási tervek elkészítése kiemelkedően fontos a kis- és középvállalkozások számára, mivel a legtöbb nehézség, amivel szembesülhetnek, a forráshiányból adódik. A források hiánya szűkítheti a mozgásterüket, és komoly

problémákat okozhat az üzleti tevékenység fennmaradása és fejlődése szempontjából. Ezek a tervek a rövid és hosszú távú pénzügyi stratégiát határozzák meg, és segítenek a vállalkozásnak felkészülni a különböző pénzügyi kihívásokra. A rövid távú tervek lehetővé teszik a vállalkozásnak, hogy időben felismerje, ha pénzügyi problémák közelednek, és lehetőséget nyújtanak az intézkedések meghozatalára a nehézségek elkerülése érdekében. A hosszú távú tervek pedig segíthetnek abban, hogy a vállalkozás előre tervezzen befektetéseket és fejlesztéseket, ami hozzájárulhat a növekedésükhöz és versenyképességükhöz. Emellett a likviditási tervek készítése lehetővé teszi a vállalkozások számára, hogy felkészüljenek hitelfelvételre. A szigorú feltételeknek való megfelelés kulcsfontosságú a hitelfelvétel során, és a tervezett és kiszámolt likviditási mutatók segíthetnek a hitelintézeteknek bizonyítani, hogy képesek a kölcsönöket visszafizetni. Ezáltal a vállalkozásoknak jobb esélyük van arra, hogy finanszírozást szerezzenek fejlesztésekhez vagy növekedéshez.

Az utóbbi időszakban a kis- és középvállalkozások számára egyértelművé vált, hogy a gyors reagálás és alkalmazkodás az üzleti életben alapvetően fontos tényezővé vált. Véleményem szerint nem csak egy gazdasági válság idézhet elő ekkora változást a vállalkozások működése során, ezért elengedhetetlen, hogy a KKV-k olyan stratégiát dolgozzanak ki, amely lehetővé teszi számukra, hogy a kisebb átalakulásokra és innovációkra is hatékonyan reagáljanak. A gazdasági környezet és a piacok folyamatosan változnak. A technológiai fejlődés, a fogyasztói igények változása, a versenytársak új kezdeményezései mind-mind olyan tényezők, amelyek hatással lehetnek egy vállalkozás sikerére vagy kudarcára. A képesség, hogy gyorsan és hatékonyan alkalmazkodjanak ezekhez a változásokhoz, kulcsfontosságú ahhoz, hogy versenyképesek maradjanak. A gyors reagálás segíthet a vállalkozásoknak abban, hogy előnyt szerezzenek a versenytársaikkal szemben, és megtartsák vagy növeljék piaci részesedésüket. Azok a vállalkozások, amelyek felkészültek a változásokra és a piaci kihívásokra, nagyobb valószínűséggel maradnak versenyképesek és képesek fenntartani hosszú távú sikerüket a dinamikus üzleti környezetben. Az előre tervezett reakciókészség és alkalmazkodás lehet a kulcs a fennmaradáshoz és a növekedéshez.

A kutatási eredmények egyértelműen mutatják, hogy az Európai Unió és állami támogatások rendkívül népszerűek a vállalkozások körében, de sajnos még mindig csak a válaszadók 50%-a vette igénybe ezeket a lehetőségeket. Ennek ellenére rengeteg olyan pályázat és támogatási lehetőség érhető el a kis- és középvállalkozások számára, amelyek

kifejezetten az ő segítségükre és fejlesztésükre jöttek létre. Ennek fényében azt gondolom, hogy mindenképpen érdemes minél több alkalommal igénybe venni ezt a finanszírozási formát. Az Európai Unió és állami támogatások számos előnnyel járnak a KKV-k számára. Először is, ezek a támogatások jelentős forrásokat nyújthatnak a vállalkozásoknak a növekedéshez, fejlesztéshez, vagy akár új projektek elindításához. Az ilyen típusú támogatások között megtalálhatóak vissza nem térítendő támogatások, amelyeket a vállalkozásoknak nem kell visszafizetni, valamint részben visszatérítendő támogatások, amelyek kedvező feltételekkel nyújtanak pénzügyi segítséget. Ez lehetőséget nyújt a vállalkozásoknak arra, hogy forrásokhoz jussanak anélkül, hogy hosszú távú adósságokat halmozniuk fel, ami pénzügyi stabilitást és hosszú távú fenntarthatóságot biztosít. Európai Unió és állami támogatások kihasználása lehetővé teszi a KKV-k számára, hogy bővítsék tevékenységüket, fejlesszék termékeiket és szolgáltatásaikat, valamint erősítsék piaci pozíciójukat. Ezek a források segíthetnek a vállalkozásoknak a növekedés útján, és hozzájárulhatnak a gazdasági stabilitáshoz és fejlődéshez.

További vizsgálatokban javasolnék olyan kérdéseket, amelyek jobban kitérnek a vállalkozások életszakaszaiban igénybe vett finanszírozási lehetőségekre, esetleg a Timmons-modellt alapul véve évekre bontani a vállalat életszakaszait és úgy meghatározni, hogy melyik ciklusban milyen forrás szerzést részesített előnyben. Véleményem szerint, ha egy kérdőívben vannak ezek a kérdések, akkor kevesebb kitöltést is eredményezhet, vagy elhúzódhat a folyamat. Interjú keretében pedig korlátozva van a résztvevők száma, viszont a téma pontos körbejárása érdekében mindenképp fontos lenne és biztosan érdekes eredmények is születnének a kutatásból.

6. ÖSSZEFOGLALÁS

Dolgozatom bevezetésében röviden bemutatam a mikro- kis- és középvállalkozások jelentőségét, finanszírozásának, illetve az elmúlt időszakban előforduló nehézségeit. Fő célkitűzésem volt, hogy bemutassam a KKV-k finanszírozását életciklusok szerint. Ehhez kapcsolódóan kettő megállapítást fogalmaztam meg amelyek közül az egyikkel az Európai Unió és állami támogatások igénybevételét elemeztem, míg a másik a vállalkozások nehézségeit vizsgáltam.

Szakirodalmi áttekintésemben körbejártam az ezzel kapcsolatos témákat is, így bemutatam a kis- és középvállalkozások fogalmát és jelentőségét Magyarországon, finanszírozás fogalmát, típusait, a KKV-k nehézségeit és sajátosságait finanszírozás szempontjából, az életciklus modelleket nemzetközi és hazai tekintetben, majd Salamonné modellje alapján leírtam a magyar kis- és középvállalkozásokra jellemző finanszírozási szokásokat, valamint az Európai Unió és állami támogatásokat, kiemelve a jelenlegi gazdasági hatások enyhítésére szolgáló, napjainkban is folyamatban lévő támogatásokat.

A saját vizsgálatom körülményeiről és helyszínéről, kutatási és elemzési módszereiről az anyag és módszer fejezetben írtam. Kutatásomat kérdőív segítségével végeztem, amit e-mail-en keresztül juttattam el a válaszadó vállalkozások számára. Felmérésem kérdéseit a célkitűzéseimnek megfelelően fogalmaztam meg, majd a kapott válaszokat Excel táblázatkezelő segítségével dolgoztam fel, melynek során leíró statisztikai módszereket alkalmaztam és főként viszonyszámok alapján kaptam meg eredményeimet.

A primer kutatásom vizsgálati eredményeit ezután értékeltem, szekunder adataimmal összevetettem. Az így kapott adatok alapján elmondható, hogy a külső finanszírozási formák közül az állami támogatások a legnépszerűbbek, melyet a kitöltők 50%-a már igénybe vett. Ezen támogatások minden életciklusban jelentős szerepet töltenek be a vállalkozások életében, hiszen a KKV-k számára kialakított pályázatok több élethelyzetben is igénybe vehetőek, legyen szó indulásról vagy akár általános működésről, esetleg a jelenlegi gazdasági hatások túlélése érdekében. Más szempontból pedig kiderült, hogy számos nehézségen mennek keresztül a kis- és középvállalkozások. Az indulási szakaszban és az elmúlt 3/5 évben felmerülő problémákra kérdeztem rá, amiből megállapítható, hogy a tőkehiány egy állandósult nehézség, ami a KKV-k

életében fontos szerepet játszik. Másrésről pedig a többi kategóriát sem szabad elhanyagolni, hiszen mind a kettő életszakaszban voltak olyan problémák, amik kiemelkedtek a többi közül.

Következtetéseim és javaslataim során ismertettem, hogy hipotéziseim beigazolódnak-e, vagy elvetésre kerülnek. Mind a kettő állításom beigazolódt. Ezek után arra a következtetésre jutottam, hogy a mikro- kis- és középvállalkozásokat érintő nehézségek enyhítésére jó megoldás lehet az EU-s és állami támogatások igénybevétele. Majd javaslatokat tettem az eredmények és a szakirodalmi áttekintésem alapján a vállalkozásokat érintő problémák elkerülése érdekében, amivel javulna a hazai KKV-k versenyképessége és a likviditási helyzetük. Ezek közé tartozott a vállalkozási ismeretek elsajátítása, likviditási terv készítése, gyors reagálás szüksége, valamint a támogatások minél nagyobb körben való igénybevétele. Ezen kívül további kutatási kérdésre is utaltam, amellyel szorosabb kapcsolatban lehetne elemezni a vállalkozások életciklusaihoz tartozó finanszírozási szokásait.

7. IRODALOMJEGYZÉK

- 1) 2004. évi XXXIV. törvény - a kis- és középvállalkozásokról, fejlődésük támogatásáról szóló törvény 3. §. Elérhető: <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a0400034.tv>
- 2) Bart J. (2020): Az állami támogatás szerepe és átmeneti szabályozása, valamint a magyar intézkedések a koronavírus-járvány okozta válsághelyzetben. Budapest, Nemzeti Közszerológati Egyetem Államtudományi és Nemzetközi Tanulmányok Kar, Civilisztikai Tanszék.
- 3) Csubák K. (2003): *Kis- és középvállalkozások finanszírozása Magyarországon Ph.D. Értekezés*, Budapest
- 4) Emeritus (2023): *Business Finance Definition and Meaning*. Letöltés dátuma: 2023. 09.08. forrás: <https://emeritus.org/in/learn/business-finance-definition-and-meaning/>
- 5) EU Tanácsának és az Európai Tanácsnak a hivatalos honlapja (2023): Európai helyreállítási terv. Letöltés dátuma: 2023.10.05, forrás: <https://www.consilium.europa.eu/hu/policies/eu-recovery-plan/>
- 6) EU Tanácsának és az Európai Tanácsnak a hivatalos honlapja (2023): A Covid19-világjárványra válaszul hozott uniós intézkedések. Letöltés dátuma: 2023.10.05, forrás: <https://www.consilium.europa.eu/hu/policies/coronavirus/>
- 7) Európai Unió hivatalos honlapja (2022): State aid: Commission approves €226 million Hungarian scheme to support SMEs in context of Russia's invasion of Ukraine. Letöltés dátuma: 2023.10.10. forrás: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_3705?fbclid=IwAR1EgoJMzNMJWjUuZG2Y0UVsDUKnKpwAoMWGRrsz6OAsltOE4alEyFEj1Io
- 8) Europäische Kommission (2014): *Joint European resources for micro to medium enterprises (JEREMIE)* Letöltés dátuma: 2023.10.10. forrás: https://cordis.europa.eu/programme/id/REG-JEREMIE/de?fbclid=IwAR3FK-R51NJwDFj1RrOt9ZXGaPv53jraPsa6OD8H_kREnxHykGIf3l05mHA
- 9) Euten Consulting Pályázati Tanácsadó Kft. honlapja (S.a.): KKV Energiaköltség és Beruházás Támogatási Program 2022-2023. Letöltés dátuma: 2023.10.10 forrás: <https://www.profiprojekt.hu/kkv-energiakoltseg-es-beruhazas-tamogatasi-program-2022-2023-2/>
- 10) Farkas B., Pelle A. (2017): *Várakozások és gazdasági interakciók*. JATEPress, Szeged, pp. 97 – 110.

- 11) Gál E. (2013) *Hitelkérelem és banki ismeretek*, Vállalkozó Információs portál. Letöltés dátuma: 2023.09.08. forrás: <https://www.vallalkozo.info/finanszirozas-tokebefektetes/a-valto-fogalma-1>
- 12) Gyürkés A (2018): Az állami támogatás fogalma. In: Nyikos Gy. (szerk.): *Állami támogatások*. Budapest: Dialóg Campus Kiadó, pp. 35 – 37.
- 13) Horváth A. (2017): *Mikro-, kis- és középvállalkozások növekedési életpálya menedzsment vizsgálata*. In: Vilmányi Márton – Kazár Klára (szerk.) *Menedzsment innovációk az üzleti és a nonbusiness szférákban*. SZTE Gazdaságtudományi Kar, Szeged, pp. 80 – 94.
- 14) KAVOSZ honlapja. Letöltés dátuma: 2023.10.10 forrás: <https://www.kavosz.hu/hitelek/szechenyi-beruhazasi-hitel-max-plusz/>
- 15) Kelkó T. (2019): *A te vállalkozásod melyik fejlődési fázisban van?* Letöltés dátuma: 2023.09.10. forrás: <https://www.kelko.hu/a-te-vallalkozasod-melyik-fejlodesi-fazisban-van/>
- 16) Kormány hivatal honlapja. Letöltés dátuma: 2023.10.10 forrás: <https://www.kormanyhivatal.hu/download/1/ab/f5000/T%C3%81J%C3%89KOZTAT%C3%93%20-%20KKV-k%20besorol%C3%A1sa.pdf>
- 17) Kormányportál (2011): *Új Széchenyi Terv*. forrás: <https://2010-2014.kormany.hu/hu/gyik/uj-szechenyi-terv>
- 18) Kosztopolusz A. (2005): *Az üzleti angyalok szerepe a fiatal, növekedésorientált kisvállalkozások finanszírozásában és fejlesztésében*, Doktori értekezés, Szeged, pp.63 – 65.
- 19) Kozma T., Gyenge B., Tóth R., Mester É., (2016): *Hazai vállalkozások finanszírozási gyakorlata*, Budapesti Gazdasági Egyetem, pp. 115 – 143.
- 20) KSH: 9.1.1.17. *A vállalkozások teljesítménymutatói kis- és középvállalkozási kategória szerint*. Letöltés dátuma: 2023.08.28 forrás: https://www.ksh.hu/stadat_files/gsz/hu/gsz0018.html
- 21) Magyarország Kormánya hivatalos honlapja (2023): *Hétfőtől megfelelődnék több tízezer mikro- és kisvállalkozás energiadíjai*. Letöltés dátuma: 2023.10.10 forrás: <https://kormany.hu/hirek/hetfotol-megfelelozodnek-tobb-tizezer-mikro-es-kisvallalkozas-energiadijai>

- 22) Magyar Köztársaság Kormánya (2007): *Új Magyarország Fejlesztési Terv. Magyarország Nemzeti Stratégiai Referenciakerete 2007–2013 Foglalkoztatás és növekedés.*
- 23) Mandi R. (S.a.): *What Is Amortization In Accounting? How It Benefits Startups.* Letöltés dátuma: 2023.10.15. forrás: https://www.zeni.ai/blog/what-is-amortization-in-accounting?fbclid=IwAR1F9XP8v5hLgdDPQoozDErs5H9S3i1V3GMAwn8c0e32eWdBGKZON7EQ_0E
- 24) Mester É., Tóth R. (2015): *A magyarországi kkv-k aktuális helyzete és finanszírozási lehetőségei*, ECONOMICA 2015. 1.szám
- 25) Papp G. (2012): *Innovatív vállalatok kockázati tőke alapú finanszírozása a JEREMIE Programon keresztül.* Budapest. pp. 30 – 36.
- 26) PályázatMenedzser honlapja. Letöltés dátuma: 2023.10.01. forrás: <https://palyazatmenedzser.hu/>
- 27) Pályázati Portál honlapja. Letöltés dátuma: 2023.10.01. forrás: <https://www.palyazat.gov.hu/>
- 28) Salamonné Huszty A. (2006). *Magyarországi kis- és középvállalkozások életútjának modellezése.* Competitio, 5(1), pp. 51 – 68. DOI:[10.21845/comp/2006/1/3](https://doi.org/10.21845/comp/2006/1/3)
- 29) Tímár G. (2020): *Így reagált a magyar kkv-szektor a koronavírus járványra.* Letöltés dátuma: 2023.09.20. forrás: <https://uni-bge.hu/hu/igy-reagalt-a-magyar-kkv-szektor-a-koronavirus-jarvanyra>
- 30) Tóth R., Szijártó B., Mester É., Túróczi I. (2017): *A vállalkozások belső és külső finanszírozási gyakorlata – A pénzügyi controlling finanszírozást megalapozó döntései*, Controller Infó, V. évf. 2017. 2. szám
- 31) Turzai-Horányi B. (2020): *A nemzetközi és a hazai életútmodellek bemutatása és értékelése.* In: *Menedzsment válaszok a XXI. század gazdasági és társadalmi kihívásaira.* Inform Kiadó és Nyomda Kft., Budapest, pp. 137 – 150.
- 32) Vajay Zs. (2015): *A KKV-k pályázati finanszírozása és a pályázati eredményességre ható bírálati szempontok vizsgálata a konvergencia régiókban*, Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó, pp. 50 – 66.
- 33) Vasné Botár Á: *A vállalkozások tipikus külső finanszírozási forrásai (hitel, lízing, értékpapírok)*, Nemzeti Szakképzési és Felnőttképzési Intézet

- 34) Zsupanekné Palányi I. (2008): *A vállalati növekedés a vállalati életciklus-modellek tükrében.*, Tudományos évkönyv 2007: reformok útján. Budapesti Gazdasági Főiskola, Budapest, pp. 45 – 56.
- 35) Zsupanekné Palányi I (2011): *A vállalati növekedés teoretikus és praktikus szemlélete*, Doktori értekezés, Pécs p. 41.

8. TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

1. táblázat: Tájékoztató a kis, közép, és mikro vállalkozások besorolásáról.	7
2. táblázat: KKV-k teljesítménymutatói.....	9

9. ÁBRÁK JEGYZÉKE

1. ábra: Vállalatok munkaügyi intézkedései	10
2. ábra: Timmons modell.....	18
3. ábra: Adizes életciklus modell	19
4. ábra: Greiner modell.....	20
5. ábra: Salamonné Huszty Anna életciklus modellje	22
6. ábra: Vállalkozások régió szerinti megoszlása, %	35
7. ábra: KKV-k tevékenységi köre szerinti megoszlása, db	36
8. ábra: Vállalkozások alapításának éve szerinti megoszlása, %.....	37
9. ábra: Külső finanszírozási lehetőségek igénybevételének alakulása, db	37
10. ábra: Igénybe vett finanszírozási lehetőség összeg szerinti megoszlása, %.....	38
11. ábra: A megnyert támogatás felhasználása, db	40
12. ábra: Vállalkozások indulásakor előforduló nehézségek, db.....	41
13. ábra: Az elmúlt 3/5 évben előforduló nehézségek, db	42

10. MELLÉKLETEK

1.számú melléklet:

Kérdőív vállalatok részére – Mikro- kis- és középvállalkozások finanszírozása

Tisztelt Válaszadó!

Szentkúti Petra vagyok, a Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem Károly Róbert Campus, Pénzügy és Számvitel szakos, harmadéves hallgatója és a kis- és középvállalkozás finanszírozási szokásait vizsgálom életciklus szerint.

A kérdésekre a válaszadás önkéntes és név nélküli, válaszait csak összesítve és kizárólag a szakdolgozatom elkészítéséhez használom fel.

Köszönöm, hogy a kérdőív kitöltésével segíti munkámat!

1. Vett már igénybe a vállalkozás külső finanszírozási lehetőséget?

- ☐ Igen
- ☐ Nem

Kérem a 2. és 3. kérdésre csak akkor válaszoljon, ha az előző kérdésre „Igen” -nel válaszolt.

2. Milyen külső finanszírozási lehetőséget választott? (több válaszlehetőség is megjelölhető)

- ☐ Állami támogatás
- ☐ Hosszú lejáratú bankhitel
- ☐ Kötvény
- ☐ Lízing
- ☐ Szállítói hitel
- ☐ Rövidlejáratú bankhitel
- ☐ Váltóelszámolás

3. Ha igen, milyen összegben?

- ☐ 0-10.000.000 Ft
- ☐ 10.000.001-50.000.000 Ft
- ☐ 50.000.001-100.000.000 Ft
- ☐ 100.000.001 Ft-nál magasabb

4. Melyik évben/években vette igénybe?

5. A vállalkozás vett már igénybe Európai Unió és/vagy állami támogatást?

- ☐ Igen
- ☐ Nem

Kérem a következő kérdésre csak akkor válaszoljon, ha az előző kérdésre „Igen” -nel válaszolt.

6. A megnyert támogatást milyen célra használta fel a vállalkozás? (több válaszlehetőség is megjelölhető)

- ☐ digitális infrastruktúra
- ☐ új termék gyártása
- ☐ kutatás-fejlesztés
- ☐ környezeti beruházás
- ☐ vállalati tanácsadás
- ☐ foglalkoztatásbővítés

7. rendelkezik vállalkozásvezetési ismeretekkel?

- ☐ Igen
- ☐ Nem

8. a vállalkozás indításakor milyen nehézségekkel szembesült?

Kérem jelölje be 1-6-ig mennyire jelent meg az említett nehézség a vállalkozásában.

1 a legkevésbé jelent meg, 6 a legtöbbet előforduló nehézség

	1	2	3	4	5	6
Vállalkozói ismeretek hiánya	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tőkehiány,	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Marketingstratégia kialakításával kapcsolatos nehézségek,	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Szakmai tapasztalat hiánya,	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Jogi, ügyviteli ismeretek hiánya,	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ügyfélkör kiépítésével kapcsolatos nehézségek,	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kockázatvállalástól való félelem,	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Üzleti kapcsolatok kiépítésével kapcsolatos nehézségek,	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kezdeti ötlet kidolgozásával kapcsolatos nehézségek,	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Üzleti, gazdasági ismeretek hiánya	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Telephely szerzésével kapcsolatos nehézségek,	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tervezés elmaradása	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rossz költség és ár képzés	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Egyéb:	☐	☐	☐	☐	☐	☐

9. A vállalkozás működése során az elmúlt 3/5 évben milyen nehézségekkel szembesült?

Kérem jelölje be 1-6-ig mennyire jelent meg az említett nehézség a vállalkozásában.

1 a legkevésbé jelent meg, 6 a legtöbbet előforduló nehézség

	1	2	3	4	5	6
Vállalkozói ismeretek hiánya	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tőkehiány,	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Marketingstratégia kialakításával kapcsolatos nehézségek,	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Szakmai tapasztalat hiánya,	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Jogi, ügyviteli ismeretek hiánya,	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Ügyfélkör kiépítésével kapcsolatos nehézségek,	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kockázatvállalástól való félelem,	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Üzleti kapcsolatok kiépítésével kapcsolatos nehézségek,	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Kezdeti ötlet kidolgozásával kapcsolatos nehézségek,	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Üzleti, gazdasági ismeretek hiánya	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Telephely szerzésével kapcsolatos nehézségek,	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Tervezés elmaradása	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Rossz költség és ár képzés	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Egyéb:	☐	☐	☐	☐	☐	☐

10. Melyik régióban található a vállalkozás?

- Nyugat-Dunántúl
- Közép-Dunántúl
- Dél-Dunántúl
- Dél-Alföld
- Pest
- Észak-Magyarország
- Észak-Alföld

11. Melyik tevékenységi körben tevékenykedik a vállalat, (TEÁOR)

- Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat
- Bányászat, kőfejtés
- Feldolgozóipar
- Vízellátás: szennyvíz gyűjtése kezelése, hulladékgazdálkodás, szennyeződésmérsítés
- Építőipar
- Kereskedelem, gépjárműjavítás
- Szállítás, raktározás
- Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás
- Információ, kommunikáció
- Ingatlanügyletek
- Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység
- Adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység
- Közigazgatás, védelem: kötelező társadalombiztosítás
- Oktatás
- Humán-egészségügyi, szociális ellátás
- Művészet, szórakoztatás, szabad idő
- Egyéb szolgáltatás
- Háztartás munkaadói tevékenysége: termék előállítása, szolgáltatás végzése saját fogyasztásra
- Területen kívüli szervezet

12. Mikor alapították a vállalkozást?

13. Mekkora a vállalkozás éves nettó árbevétele?

- ≤ 2 millió euró
- ≤ 10 millió euró
- ≤ 50 millió euró

14. A vállalkozásban foglalkoztatottak száma

- <10 fő
- <50 fő
- <250

NYILATKOZAT

A szakdolgozat nyilvános hozzáféréséről és eredetiségéről

A hallgató neve: Szentkúti Petra
A Hallgató Neptun kódja: WS6TR9
A dolgozat címe: A kis-és középvállalkozások életciklusa és a finanszírozás kapcsolata
A megjelenés éve: 2023
A konzulens intézetének neve: Vidékfejlesztési és Fenntartható Gazdasági intézet
konzulens tanszékének a neve: Befektetési, Pénzügyi és Számviteli Tanszék

Kijelentem, hogy az általam benyújtott szakdolgozat 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 könyvtári repozitori rendszerébe. 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 könyvtári repozitori rendszerében.

Kelt: Budapest, 2023 év 10 hó 31 nap


Hallgató aláírása

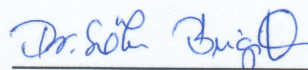
NYILATKOZAT

Szentkúti Petra (hallgató Neptun azonosítója: WS6TR9) konzulenseként nyilatkozom arról, hogy a záródolgozatot/szakdolgozatot/diplomadolgozatot/portfóliót¹ áttekintettem, a hallgatót az irodalmi források korrekt kezelésének követelményeiről, jogi és etikai szabályairól tájékoztattam.

A záródolgozatot/szakdolgozatot/diplomadolgozatot/portfóliót a záróvizsgán történő védésre javaslom / nem javaslom².

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

Kelt: Gyöngyös 2023 év 10 hó 31 nap



Dr. Szőke Brigitta
belső konzulens

¹ A megfelelő dolgozattípus meghagyása mellett a többi típus törlendő.

² A megfelelő aláhúzendő.

³ A megfelelő aláhúzendő.