A MICRO-CREDIT PROGRAM IN THE WESTERN DUNÁNTÚL OF HUNGARY

By:
KETTINGER, ANITA – HEGYI, JUDIT

Keywords: micro-credit, small and medium entrepreneurs, competitiveness.

An examination of data concerning micro-credits in the county of Győr, Moson and Zala showed that interest in the program introduced in 1993 is still significant, though the circumstances of borrowing have changed over the years. Small entrepreneur credit offered by commercial banks creates strong competition for the Micro-credit Program, the success of which may be enhanced by the reinstatement of initially decentralized functioning and the employment of market communication instruments. Future survival of the Micro-credit Program is ensured by its unique nature, which with the help of Local Centres of Entrepreneurs and small entrepreneurs contribute to the growth of undeveloped regions.

MIKROHITEL PROGRAM NYUGAT-DUNÁNTÚLON

KETTINGER ANITA – HEGYI JUDIT

Kulcsszavak: mikrohitel, kis- és középvállalkozók, versenyképesség.

ÖSSZEFOGLALÓ MEGÁLLAPÍTÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

A rendelkezésre álló, Győr-Moson-Sopron és Zala megyei mikrohitelezési adatokat vizsgálva megállapítható, hogy az 1993-ban útjára indított program iránt az érdeklődés ma is jelentős, bár a hitelezés körülményei az évek során változtak. A kereskedelmi bankok kínálta kisvállalkozói hitelek komoly versenyhelyzetet teremtettek a Mikrohitel Program számára. A program eredményességének fokozásához szükség volna a kezdetben megvalósított decentralizált működtetés visszaállítására és marketingkommunikációs eszközök bevetésére. A Mikrohitel Program jövőbeli esélye egyediségében rejlik, mely szerint a Helyi Vállalkozói Központok hozzájárulnak, a kisvállalkozások segítése által, az elmaradott régiók fejlődéséhez.

BEVEZETÉS

A kis- és középvállalkozások gazdaság- és társadalompolitikai szerepe egyaránt felértékelődött. A külső környezeti változásokra rugalmasan reagálnak, megfelelő tőkeellátottság és technikai színvonal mellett a helyi gazdaságon túl akár a nemzetközi piacok aktív résztvevői is. Beszállítói a nagyvállalatoknak.

A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK MAGYARORSZÁGON ÉS AZ EURÓPAI UNIÓBAN

A kis- és középvállalkozások (KKV) száma Magyarországon és az Unióban

egyaránt rendkívül magas. Méret-kategóriánkénti megoszlásukat mutatja az 1. táblázat.

1. táblázat

Gazdasági szervezetek száma méretük szerint Magyarországon és az Unióban, 2003

(M. e.: %)

	Kis- és középvállalkozások			KKV összesen	Nagy-váll.	Összesen
	mikro-	kis-	közép-			
Magyarország	96,3	3,1	0,5	99,9	0,1	100
Európai Unió	92,2	6,7	0,9	99,8	0,2	100

Forrás: KSH, Observatory of European SMEs (EU-19)

A hazai kisvállalkozások munkahelyteremtő szerepe egyelőre elmarad az unióbelitől, melynek magyarázata az alkalmazottat nem foglalkoztató vállalkozások száma. A GDP-ből való részesedés és az exportáló képesség tekintetében is szembetűnő a magyar kis- és középvállalkozások elmaradása uniós társaikétól. A KKV-k gazdasági potenciáljának jobb kihasználását, támogatásuk szükségességét az Európai Unió számos okmánya és dokumentuma írja elő. A magyarországi kisvállalkozás-fejlesztési politika ezekre épülő nemzeti programokon alapszik:

- Széchenyi Vállalkozásfejlesztési Program 2003-2006.
- Nemzeti Fejlesztési Terv.
- Hosszú távú kis- és középvállalkozás-fejlesztési stratégia 2007-2013.

E programok keretében, különféle szervezetek koordinációja mellett, közvett hozzájárulások (képzési tevékenységek, tanácsadás szolgáltatás) és közvetlen támogatások (kamat- és vissza nem térítendő támogatások, garanciák, tőkebefektetések, hitelkonstrukciók) széles spektruma érhető el. Utóbbi egyike a Négylépcsős hitelprogram első eleme, a Mikrohitel Program.

A ’90-es évek elején, az Európai Unió Phare programja és a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány (MVA) által elindított program keretében, Magyarország minden megyéjében létrejött az adott térség kisvállalkozásainak megalakulását, versenyképességének támogatását, a vállalkozói kultúra közvetítését szolgáló Helyi Vállalkozói Központ (HVK). A megye főbb településein létrehozott alközpontokkal ma több mint 150 végponton keresztül kínálják a vállalkozóknak különféle szolgáltatásaikat.

A MIKROHITEL PROGRAM GYŐR-MOSON-SOPRON ÉS ZALA MEGYÉBEN

Mindkét megyében 1993 őszén indult el a Mikrohitel Program kezdő mikrovállalkozások számára, legfeljebb 300 ezer Ft hitelösszegig, 22%-os kamat mellett. Nagyobb igény merült fel a program iránt, mint amennyi a rendelkezésre álló forrás volt. A mikrohitel bizottságnak nehéz volt dönteni a vállalkozások között. A program végrehajtásába gyorsan kapcsolódtak be újabb és újabb alirodák, és a helyi viszonyok ismerete nagyban könnyítette a vállalkozók megítélését.

2. táblázat

Változások a mikrohitel-kondícióiban (1994-2005)

Hitelkondíciók	„Régi" mikrohitel	„Új" mikrohitel	Mikrohitel 2005
Hitel összege	1994. január – 500 000 Ft	2000. július – 3 millió Ft	(3) – 5 millió Ft
	1994. július – 800 000 Ft	2001. október – 6 millió Ft	
	1996. január – 1 millió Ft		
	1999. június – 1,3 millió Ft	2003. szept. – 3 millió Ft	
Hitel kamata	fix kamatozású (11%)	szerződéskori jegybanki alapkamat	szerződéskori jegybanki alapkamat
Forgóeszközre fordítható	hitel 30%-a	2000. júl. a hitel 100%-a	hitel 50%-a
		2003. szept. a hitel 20%-a	
Saját erő	igényelt összeg legalább 10%-a	igényelt összeg legalább 20%-a	igényelt összeg legalább 20%-a
Futamidő	maximum 3 év	maximum 3 év	maximum (3) 5 év
Éves nettó árbevétel maximum	8 millió Ft	200 millió Ft	200 millió Ft
Alkalmazottak száma	legfeljebb 9 fő	legfeljebb 9 fő	legfeljebb 9 fő

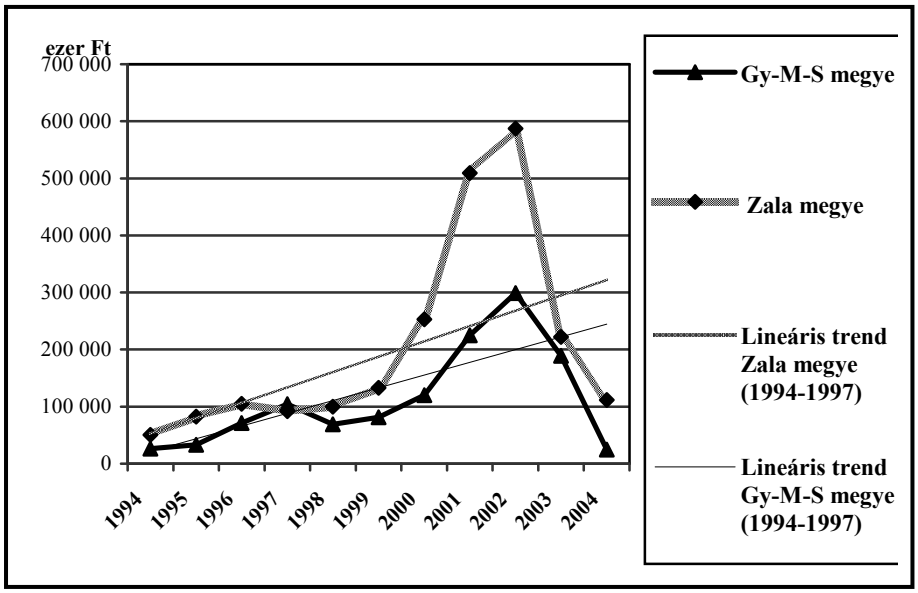
Forrás: KVA

A kezdeti években a hitelkonstrukció utáni „kereslet", miként a hitelösszeg is folyamatosan nőtt (2. táblázat), a további években azonban nem jellemző ilyen egyenletes fejlődés. 1996-ra megnövekedtek a kiadások, a forint árfolyam, és az infláció is emelkedett, emiatt nagyszámú kisvállalkozás ment tönkre (30%-uk két éven belül megszűnt), visszaesett a fizetőképes kereslet, így az alapba is kevesebb összeg került vissza. A kínált hitelösszeg nem bizonyult elegendőnek a magas beruházási költségek finanszírozására, a hitelre igényt tartó vállalkozások pedig nem rendelkeztek elegendő saját erővel. Végeredményül jelentősen csökkent az igényelt hitelek száma.

A Mikrohitel Program 1993. és 2000. májusa között – a Phare elvárásainak megfelelően – decentralizáltan működött, a forrásokat a programot működtető alapítványok feltételhez kötött céltámogatás jogcímén kapták, és a Helyi Központok által választott bank folyósította. Ez volt a „régi" típusú mikrohitel időszaka.

1. ábra

Folyósított hitelösszegek alakulása megyénként (1994-2004)



Forrás: Saját számítások KVA és ZMVA adatai alapján

Komoly változást hozott 2000, ami az „új típusú" mikrohitel ideje. A magyar kormány és az EU delegáció is jelentős forrást biztosított a program kiterjesztéséhez, a hitel kondícióit is kedvező irányban változtatták, a program ebben az időszakban élte virágkorát (1. ábra). Győr-Moson-Sopron megyében csaknem kétszeresére, Zala megyében pedig több mint kétszeresére nőtt a kijuttatott hitelek összege egy év alatt.

Sajnos, ezzel egy időben az MVA létrehozta az Országos Mikrohitel Alapot (OMA), központosítva ezzel a program forrásait és a program működtetését is. Az alap egy központi számlára került a Postabank (2004. november 1-től Erstebank) gondozása alá. A mikrohitelezés mai rendje is ez: az MVA havonta közli a helyi központokkal, hogy az általa kezelt pénzalapból azok mekkora hitelösszeget helyezhetnek ki. A kölcsönt elnyerő kisvállalkozások az Erstebank helyi fiókjaiban juthatnak hozzá a hitelösszeghez, amelynek tőkéjét és kamatait azután – szintén e pénzintézeten keresztül – közvetlenül az MVA bankszámlájára kell visszafizetniük. Ez az intézkedés a hitel folyósítási idejének növekedését, késve érkezett utalásokat eredményezett, ráadásul OMA újra kimerült, így a program majd egy évre leállt.

Nem hozott jó eredményeket a 2003. évi újbóli indulás sem, mert a mikrohitel versenyképességét rontotta a 3 millió Ft-ra csökkentett legmagasabb hitelösszeg, a 20%-ra mérsékelt forgóeszközre fordíthatóság és a lerövidített futamidő is. Az ügyfelek ez idő alatt más lehetőségeket kerestek. Megtehették ezt azért is, mert a piaci viszonyok időközben megváltoztak, a bankok egy része is kezdett hiteleket nyújtani a kisvállalkozásoknak.

Több mint egy éves harc árán a mikrohitel felső határát, 2005. február 8-tól, újra felemelték 5 millió forintra. A futamidő 3 millió forint hitelösszeg felett 5 év, és ismét használható a hitel 50%-a

(a beruházás mellett, illetve azt kiegészítve) forgóeszköz finanszírozásra. Ugyanezen év őszén kidolgozásra került a Mikrohitel Plusz elnevezésű hitelkonstrukció is, a mikrohitelt igénybevevők további hiteligényének kielégítésére.

Az eltelt időszak alatt a hitelkérelmek elfogadási aránya fokozatosan javult. A kezdeti időszakban – a bankrendszert a vállalkozói hitelekben jellemző gyakorlati tapasztalatlanság, valamint a hiányosan kitöltött üzleti terv eredmények miatt – pár ügyfél a hitel visszafizetése nélkül tűnt el. Elkerülendő az ilyen eseteket, szigorították a hitelhez jutás feltételeit, a pályázóktól ingatlanfedezetet kértek, közjegyzői okiratba foglalták a hitelszerződést. Bár a mikrohitelhez jutás költségét ez a lépés megdrágította, de jelentékeny mértékben csökkent a hitel visszafizetésére képtelen vállalkozások száma. Emellett az idő haladtával már nemcsak kezdő, hanem tapasztalattal rendelkező mikrovállalkozások is pályázhattak, tudatában a sikeres hitelfelvétel és fizetőképesség tényének.

A 2. és 3. ábra az összes jóváhagyott mikrohitel szektoronkénti megoszlását szemlélteti a két ismert mikrohitelezési időszak bontásában. Az adatok tükrözik az országos tendenciát: a mikrohitelt felvevők többsége – mintegy 60%-uk – kezdetben és jelenleg is a szolgáltatói és a kereskedelmi szektorban tevékenykedő kisvállalkozó (3. táblázat). Az emberek véleménye, hogy ezekben a vállalkozásokban térül meg leggyorsabban a befektetett tőke és a munka. Ugyanakkor, a zalai tapasztalatok szerint, a legmegbízhatóbb adósoknak a mezőgazdasági és a fémipari vállalkozások bizonyultak.

3. táblázat

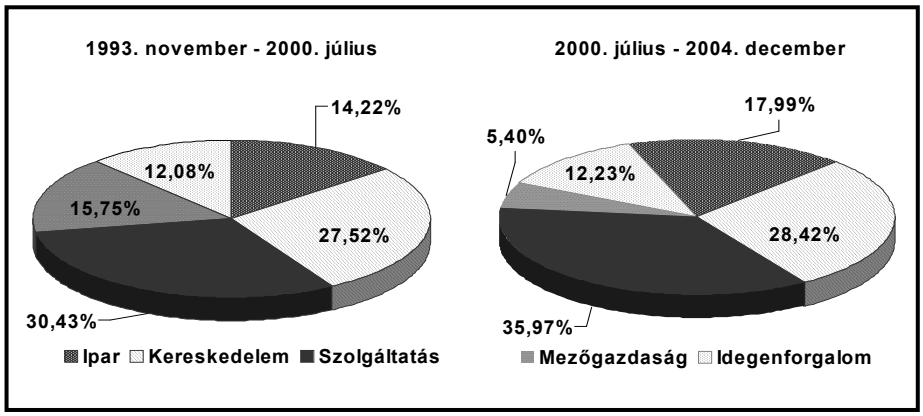
Működő vállalkozások megoszlása ágazatok szerint, 2004-ben

Gazdasági ágazatok	Megoszlás az összes vállalkozás %-ában
Gazdasági szolgáltatás	38,1%
Egyéb szolgáltatás	6,9%
Kereskedelem	21,5%
Építőipar	9,5%
Ipar	9,1%
Vendéglátás	4,6%
Mezőgazdaság	4,5%
Egészségügy	2,9%
Oktatás	2,9%

Forrás: KSH, 2004

2. ábra

Jóváhagyott hitelek megoszlása gazdasági szektoronként, Győr-Moson-Sopron megye

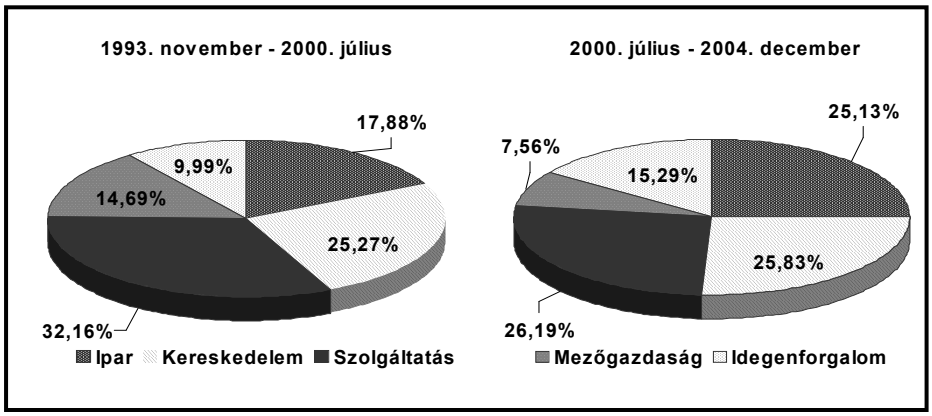


Forrás: Saját számítások a KVA adatai alapján

• Bár az országos adatok a mezőgazdaságban tevékenykedő vállalkozások viszonylagos állandóságáról tanúskodnak – 1999 és 2004 között évente átlagosan a vállalkozások 4,55%-a mezőgazdasági vállalkozás –, a kétféle mikrohitel konstrukciós periódus alatt a mezőgazdasági szektor vállalkozóinak hiteligénylése mégis jelentősen – Győr-Moson-Sopron megyében a harmadára, Zala megyében a felére – csökkent. Ez magyarázható egyrészt e halmozottan forrásigényes ágazat kisvállalkozói számának csökkenésével, másrészt azzal, hogy a növekvő beruházási költségek, a bizonytalan, esetlegesen elmaradt jövedelem mellett felhalmozódó kiadások fedezésére a felvehető hitelösszegek többnyire kevésnek bizonyultak, likviditási gondokat a mikrohitel nem orvosol hatékonyan és tartósan.

3. ábra

Jóváhagyott hitelek megoszlása gazdasági szektoronként, Zala megye



Forrás: Saját számítások a ZMVA adatai alapján

A FELADATOK

A Helyi Vállalkozói Központok hitelezőképessége, a Mikrohitel Program jövője érdekében cél a hitel önfeltöltődő voltának megvalósítása. Feltétlenül szükség volna továbbá a decentralizációra a gyorsabb működés, a bürokratizmus csökkentése érdekében. Megfelelő marketingkommunikációs eszközökkel fokozható a hitel ismertsége, piaci helyzete. Elég csak visszagondolni a mikrohitel kezdeti népszerűségére, ami akkor a jó marketingnek is köszönhető volt. A helyi napilap például rendszeresen beszámolt az alapítvány rendezvényeiről. Emiatt

- Szükséges megfelelő mennyiségű és valamennyi célcsoportot hatékonyan elérő reklámtevékenység megvalósítása: televízió-, rádió-, online és sajtóhirdetések, nyomtatott formában megjelenő plakátok, szórólapok, prospektusok vásárokra kiállításokra, szakmai összejövetelekre.

- Célszerű az egyes központoknak kidolgozni a helyi viszonyokhoz alkalmazkodó saját PR (Public Relation) – közkapcsolatok rendszerét: szervezni és képviseltetni magukat szakmai és tájékoztató rendezvényeken, fórumokon, vásárokon, kiállításokon. Különösen fontos hatékony szakmai kapcsolatok kiépítése helyi érdekképviseletekkel, polgármesteri hivatalokkal, kistérségi megbízottakkal.

- Hasznos olyan szakmunkatársak alkalmazása, akiknek feladata a PS (Personal Selling), a személyes meggyőzés eszközével élve a potenciális ügyfelek megkeresése, pályázati tanácsadás nyújtása, gyors tájékoztatás és hamar megvalósuló eredmény felmutatása.

A Mikrohitel Program egy hitelkonstrukció a sok közül. És mégsem. A Helyi Vállalkozásfejlesztési Központok egyéb szolgáltatásaival együtt, összetett rendszert alkotva válik valami mássá. A HVK-k a pénzügyi szolgáltatást jelentő mikrohitelezés mellett

- alapszintű tanácsadási tevékenységet látnak el kormányzati megbízásra a Gazdasági Versenyképesség Operatív Program keretében;

- feladatuk üzleti, jogi, pénzügyi alapinformációk nyújtása, pályázati tanácsadás, stratégiai vállalkozásvezetés, piac és versenyhelyzet-elemzés;

- igényeknek megfelelő képzést, oktatást szerveznek, szakmai rendezvényeket, találkozókat szerveznek;

- információszolgáltatás széles spektrumával rendelkeznek, az Európai Információs Központnak tagjai, internetes adatbázissal rendelkeznek (Telepiac), eMagyarország pontot működtetnek, nagy és kisvállalkozások közötti partnerkapcsolatok kiépítését segítik az ún. BIR adatbázis létesítésével;

- napjaink kihívásainak megfelelően maguk is pályáznak, és egyre többször nyernek hazai és nemzetközi pályázatokon vállalkozásélénkítő programok végzésére, tehát törekszenek az önfenntartásra, amely piacképes szolgáltatások kifejlesztését jelenti.

E szolgáltatások közül akadnak területspecifikusak, és vannak minden központnál egyaránt megtalálhatók, ami együttműködésre, a jó tapasztalatok és ötletek átadására sarkall. Ennek következtében a HVK-k nem puszta hitelnyújtók, hanem a szűkebb gazdasági környezetet, a vállalkozásokat, azok igényeit jól ismerő szervezetek, így járulhatnak hozzá a korszerű vállalkozásfejlesztési politika végső céljához: a kisvállalkozások segítése által az elmaradott régiók és kistérségek felzárkóztatásához, fenntartható fejlődésükhöz, jobb életminőség kialakításához.

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

(1) Bokor J. – Mészáros L. (2002): Marketing elmélete és gyakorlata. Booklands 2000 Könyvkiadó Kft. – (2) Kállay L. (2002): Paradigmaváltás a kisvállalkozás-fejlesztésben. Közgazdasági Szemle, XLIX. évf., 557-561, 564-568. pp. – (3) Kónya J. (1994): Banküzemtani alapismeretek. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest – (4) Lengyel I. (2003): Knowledge Transfer, Small and Medium-Sized Enterprises and Regional Developement in Hungary. JATEPress, Szeged – (5) Molnár J. (2001): Közgazdaságtan. Mezőgazdasági Szaktudás Kiadó – (6) Buzás N. – Kállay L. – Lengyel I. (2003): Kis- és középvállalkozások a változó gazdaságban. JatePress, Szeged – (7) Nádor É. (2003): EU-csatlakozás – nagy kihívás kis vállalkozásoknak. Külkereskedelmi Főiskola Könyvtára, 71-75, 78. pp.