

---

# FINANSZÍROZÁSI KÉZIKÖNYV

A dél-dunántúli mikro-, kis- és középvállalkozások számára

---





# FINANSZÍROZÁSI KÉZIKÖNYV

A dél-dunántúli mikro-, kis- és középvállalkozások számára



[www.ddriu.hu](http://www.ddriu.hu)



A kiadvány a Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal támogatásával jött létre.

**A kiadványt szerkesztette:**

Bedőné Károly Judit, Frey Tamás, Kocsis Tamás,  
Prágay-Szabó Orsolya, Szücs Tamás

**Felelős szerkesztő:** Kocsis Tamás

**A kiadványt lektorálta:** dr. habil Rappai Gábor

Finanszírozási Kézikönyv – A dél-dunántúli mikro-, kis- és középvállalkozások számára  
© DDRIÜ Dél-Dunántúli Regionális Innovációs Ügynökség Nonprofit Kft.

**Kiadó:** DDRIÜ Dél-Dunántúli Regionális Innovációs Ügynökség Nonprofit Kft.

**Kiadó vezetője:** DDRIÜ Dél-Dunántúli Regionális Innovációs Ügynökség Nonprofit Kft.

ISBN 978-963-06-6179-9

# TARTALOMJEGYZÉK

Előszó .....	5
1. Bevezetés .....	6
2. A források csoportosítása .....	7
3. Részesedés finanszírozása .....	9
3.1. Kockázati tőkebefektetések .....	9
3.1.1. Elérhetőségek .....	15
3.2. Üzleti angyalok .....	15
3.2.1. Elérhetőségek .....	17
3.3. Az informális kockázati tőkepiac jellemzői .....	17
4. Hitelek .....	18
4.1. Állami finanszírozású eszközök .....	18
4.1.1. Mikrohitel program .....	18
4.1.2. Széchenyi Kártya .....	20
4.1.3. Magyar Fejlesztési Bank hitelprogramjai .....	21
4.1.4. Hitelgarancia Zrt. ....	22
4.1.5. JEREMIE program .....	23
4.1.6. JASMINE program .....	24
4.1.7. Elérhetőségek .....	24
4.2. Banki hitelezés .....	25
4.2.1. Devizahitelek .....	27
4.2.2. Elérhetőségek .....	29
4.3. Faktoring .....	30
4.3.1. A faktorálás jelentése .....	30
4.3.2. A faktorálás ára .....	31
4.4. Lízing .....	31
4.4.1. Pénzügyi lízing .....	32
4.4.1.1. Zárt végű pénzügyi lízing .....	32
4.4.1.2. Nyílt végű pénzügyi lízing .....	32
4.4.2. Operatív lízing .....	33
4.4.3. A lízingtípusok összehasonlítása .....	35
5. Fogalomtár .....	36

Mellékletek	40
I. A hitelkérelem összeállítása	40
I/1. A hitelkérelem befogadása, előszűrés	41
I/2. Hitelbírálat	41
I/2.1. Ügyfélminősítés	41
I/2.2. A felajánlott biztosíték(ok) értékelése	43
I/2.3. Ügyletminősítés	43
I/3. Az előterjesztés összeállítása és a cenzúradöntés	44
I/4. A hitelmonitoring	44
I/5. A hitelügylet lezárása	45
II. Az üzleti terv	45
II/1. Vázlat az üzleti terv elkészítéséhez	46
III. Likviditási mutatók	59
IV. Adóügyi kérdések	63
IV/1. K+F tevékenységgel kapcsolatos adózási kedvezmények	63
IV/2. Innovációs járulék	65
V. Pályázati információk az interneten	69
Irodalomjegyzék	70

## ELŐSZÓ

Országosan is, de a Dél-dunántúli Régióban kiemelten fontos, hogy azoknak a kezdő, mikro-, kis- és középvállalkozásoknak segítséget, eligazodást nyújtsunk, akik nehezen tudnak pályázati forrásokhoz, önerőhöz, illetve előfinanszírozáshoz jutni.

Ennek a kézikönyvnek, melyet most az Olvasó a kezében tart, elsődleges célja a segítségnyújtás. Mi, szerkesztők, arra törekedtünk, hogy bemutassuk a hazai pénzpiac legfontosabb forráslehetőségeit és közérthető formában áttekintést adjunk a projektek finanszírozásához szükséges gyakorlati információkról.

A jelen gazdasági és pénzügyi helyzetben, tudatában vagyunk annak, hogy egy ilyen kiadványban nem lehet „naprakész” információkat összeállítani, de arra törekedtünk, hogy az informatika világában olyan internetes hozzáférési lehetőségeket is közreadjunk, melyek a változó pénzügyi kondíciókról folyamatos, aktuális tájékoztatást tudnak biztosítani.

A fogalomtár pedig azokat a szakmai kifejezéseket magyarázza az olvasó részére, melyek ismerete nélkül még nehezebben lehet eligazodni a „pénzvilág” rejtelmeiben.

Azzal a reménnyel ajánljuk minden érdeklődő, innovatív vállalkozó partnerünknek Finanszírozási Kézikönyvünket, hogy hasznos segítséget tudunk biztosítani innovatív projektjeik, sikeres pályázataik megvalósításához.

Pécs, 2008. november

A szerkesztők nevében:

**Kocsis Tamás**

*Ügyvezető igazgató*

*Dél-Dunántúli Regionális Innovációs Ügynökség Nonprofit Kft.*

## 1. BEVEZETÉS

A KKV-k innovációs aktivitásának egyik meghatározó eleme és egyben korlátja a tevékenységükhöz szükséges pénzügyi források előteremtése. Az innováció rendszerint erőforrás-igényes tevékenység, melynek megszerzéséhez és működtetéséhez pénz kell, ezért is rejt magában az innovatív vállalkozások számára ez az időszak még több kockázatot, hiszen nem innováló társaiknál jóval nagyobbak a kiadásai. [Garab, Wikonkál, Szilberek, Makra, Jónás 2006]

Éppen ezért nem meglepő, hogy a vállalkozások az innováció legnagyobb gátjának a finanszírozási források hiányát tekintik, és még a vállalati adottságoknál is erőteljesebbnek ítélik. Különösen nehezen jutnak hozzá a szükséges forráshoz az induló, az átlagosnál nagyobb kockázatot hordozó innováció orientált vállalkozások. Ennek egyik oka, hogy a bevonni kívánt források relatív tranzakciós költsége túl magas, tehát emiatt a kisebb összegű finanszírozásban azok a konstrukciók bizonyulhatnak hatékonyabbnak, melyek alacsonyan tudják tartani a tranzakciókkal összefüggő fix költségeket. A másik dolog, mely alapvetően befolyásolja a finanszírozási források elérhetőségét, az információs homályosság, vagyis hogy az induló, innováció orientált vállalkozásokról a piac összehasonlíthatatlanul kevesebb információval rendelkezik. Ezek az információs aszimmetriák pedig azt eredményezhetik, hogy finanszírozásra érdemes projektek nem jutnak forráshoz, vagyis a gazdaságban az optimálnál kevesebb beruházást hajtanak végre. [Kosztópulosz 2007] Az innovatív vállalkozások esetében fontos szerepe van még a szellemi tulajdonvédelemnek, mert a bejegyzett szabadalom, védjegy hiánya sok esetben megakadályozza a külső tőke bevonását és a piaci hasznosítást. [Garab, Wikonkál, Szilberek, Makra, Jónás, 2006]

Ez a kézikönyv az innovatív projektek lehetséges finanszírozási alternatíváit igyekszik bemutatni, azok előnyeivel, hátrányaival együtt, megkönnyítve ez által a vállalkozók dolgát.

## 2. A FORRÁSOK CSOPORTOSÍTÁSA

A működéshez szükséges forrásokat eredet szerint két csoportra bonthatjuk: belső és külső finanszírozási forrásra.

**Belső finanszírozás** esetén a vállalkozás a rendelkezésre álló erőforrások felhasználásával igyekszik finanszírozási szükségletét kielégíteni, melynek nagy előnye, hogy nem szükséges külső forráskínáló személyek és intézményekhez fordulni a megszerzésük érdekében, ezért is törekszik a vállalkozások többsége ily módon finanszírozni működését, hiszen nem szívesen engednek belátást belső ügyeikbe, nem szívesen mondanak le a függetlenségéről és az önállóságról. A belső finanszírozás megvalósulhat a rendelkezésre álló erőforrásokból, elsősorban pénzeszközökben megtestesülő forrásokból, melyet a vállalkozás tulajdonosai biztosítanak a vállalkozás számára. A tulajdonosok által biztosított források elsősorban jegyzett tőkeként a vállalkozás számára „véglegesen” biztosított forrásból, a ki nem vett adózott eredményből vagy veszteségrendezésként befizetett pótbefizetésből állhat. Az előbbi forrásbiztosításon túlmenően belső finanszírozásnak tekintendő a nem „véglegesen” biztosított tagi kölcsön is, hiszen ezt is belsőnek kell tekintenünk, mivel ugyanazok biztosítják, akik a jegyzett tőkét.

Viszont egy induló kisvállalkozás esetében ezek egyike sem olyan nagyságú, hogy ne lenne szükség külső forrásbevonásra a növekedés finanszírozásához.

**Külső finanszírozás** esetén a vállalkozás külső intézményektől, befektetőktől származó forrásokkal elégíti ki finanszírozási igényeit. Ez lehet *pénzügyi piacokon keresztül történő*, mint pl. az intézményes kockázati tőke befektetések, a bankhitel, kötvénykibocsátás vagy lízing, illetve lehet *nem piaci alapú*, mint a vissza nem térítendő támogatások, a különféle állami támogatások, üzleti angyal befektetések, stb. A vissza nem térítendő támogatások közé tartoznak a pályázati források is, melyek internetes elérhetőségeiről a III. számú melléklet tartalmaz egy kis összefoglalót.

A forrás fajtája szerint alapvetően megkülönböztethetünk saját és idegen forrást. A saját tőke esetén a finanszírozó tulajdonosi jogokra tarthat igényt, és a vállalkozás korlátlan futamidejű forráshoz jut. Idegen tőke finanszírozás esetén, amely csoportba a hitel- és eszközalapú finanszírozás tartozik, valamilyen hitelezői viszony jön létre a vállalkozás és a finanszírozó között, és az átadott tőkét valamilyen konstrukcióban a későbbiek során vissza kell fizetni. [Kosztopolosz 2007; GKM 2004]

A finanszírozási alternatívák csoportosítását tartalmazza a következő táblázat.

1. táblázat: A finanszírozási alternatívák csoportosítása

		Saját tőke	Hitel- és eszközalapú finanszírozás
<b>Belső finanszírozás</b>		Kezdőtőke saját megtakarításból Visszatartott működési jövedelem Eszközértékesítés Eszközstruktúra átrendezése	Tagi kölcsön
<b>Külső finanszírozás</b>	<i>piaci</i>	Tőzsdei részvénykibocsátás Tőzsdén kívüli üzletrész értékesítés (kockázati tőke-bevonás)	Kötvénykibocsátás Bankhitel és kölcsön Lízing Szállítói (kereskedelmi) hitel Vevői előleg „Mezzanine”-hitel Egyéb hitel és kölcsön Faktoring, forfetírozás
	<i>nem piaci</i>	Vissza nem térítendő támogatás Befektetés állami alapokból	Támogatott hitelek Garanciavállalás Adókedvezmények

Forrás: GKM 2004

A következőkben az innovatív projektek finanszírozásához használható alternatívákat mutatjuk be részletesen.

### 3. RÉSZESEDÉS FINANSZÍROZÁSA

Részesedés finanszírozás esetén a forráshiányos vállalkozás új tulajdonosok tőkéjének bevonásával jut forráshoz. A tőkebefektető motivációja lehet:

- a befektetett tőke hozadéka, nyeresége
- befolyásoló, irányító szerep megszerzése a vállalkozásban, amely esetleg a piaci versenytárs
- a versenytárs piacainak megszerzése
- új piacokra való belépés, vagy meglévő pozíciók megerősítése

A részesedés finanszírozása általában végleges tőkejuttatást jelent, a vállalkozásfinanszírozás szempontjából saját forrásként viselkedik. A tőkeszerzés történhet részvénytőke vagy törzstőke emeléssel, illetve részesedés vásárlással. A végleges, lejárat nélküli külső tőkének is van tőkeköltsége. A vállalkozásnak a finanszírozási forrás szerzés ezen módja esetén is mérlegelni kell, hogy az elérni tervezett eredmény, az átlagos tőkehozadék fedezetet nyújt-e mind a saját tulajdonosok, mind az idegen tőkét szolgáltatók tőkehozadék iránti elvárásainak.

A részesedésfinanszírozás sajátos formája a kockázati tőkebefektetés. Ennek egy sajátos, nem intézményesült formáját jelentik az üzleti angyalok, melyek a növekedni képes kisvállalkozások finanszírozásában és fejlesztésében vállalnak szerepet.

#### 3.1 Kockázati tőkebefektetések

A kockázati tőkebefektetés céljában és eszközeiben is sajátos konstrukció a különböző hitelekkel szemben. Klasszikus célcsoportját az innovatív, de értékelhető gazdasági múlttal még nem rendelkező, vagy az életciklusuk korai szakaszában lévő kis-és középvállalkozások alkotják. Kosztopoulosz (2007) megfogalmazása szerint „a kockázati tőkebefektetések alatt azon pénzügyi közvetítők és pénztulajdonosok tőke befektetéseit értjük, akik magas tőkenyereség elérése érdekében elsősorban olyan, tőzsdén nem jegyzett vállalkozásokba fektetnek be, amelyekről dinamikus növekedést és ennek eredményeként a piaci érték jelentős emelkedését várják”. A bankok általában nem kedvelik ezt az ügyfélkört túl magasnak ítélt kockázatuk és magas tranzakciós költségeik miatt. [Borsi, Némethné, Vanicsek 2005]

A hagyományos kockázati tőke társaságok hosszabb időre, akár 5-7 évre is hajlandóak tőkéjüket egy adott vállalkozásba fektetni, az ágazat más résztvevőinél lényegesen nagyobb hozam reményében. Jellemző ezen kívül, hogy a befektető társaságok a választott cégek irányításában is aktívabban részt vesznek. A befektetők elsősorban a technológia intenzív, gyorsan fejlődő ágazatokban lévő cégeket keresik meg, mint például a biotechnológia, számítástechnika, vagy az elektronika egyéb területeiről.

A kockázati tőke szerepe egyre növekszik a K+F finanszírozásában, viszont a befektetések általában az induló és az azt követő stádiumokban történnek, míg az innováció kezdeti, magvető szakasza kevésbé vonzó a befektetők számára. A fejlett piacgazdaságú országokban már megfigyelhető az a tendencia, hogy a kockázati tőke ágazat résztvevői az igen kockázatos induló vállalkozások helyett inkább az expanzív szakaszban lévőket preferálják. Ezért is nevezik a kockázati tőke e körét fejlesztési tőkének. Az innovációt finanszírozó társaiktól az is megkülönbözteti őket, hogy a portfólió cé-

gek irányítása helyett azok ellenőrzésére helyezik a hangsúlyt. [Borsi, Némethné, Vanicsek 2005; Karsai 1998]

A vállalkozások számára, azon kívül, hogy tőkéhez jutnak, és dinamikus növekedést érhetnek el, egyéb előnyöket is rejt a kockázati tőkével való finanszírozás. A legtöbb kockázati- és magántőkealap mögött jó nevű, nemzetközileg is ismert és elismert befektetők és alapkezelő társaságok állnak. Azok a vállalatok, amelyek mögött ilyen tulajdonosi kör áll, sokkal hitelesebbek a piacon a vevőkkel és a szállítóikkal szemben, gyakran könnyebben jutnak bankhitelhez. A kockázati- és magántőkealapok menedzserei általában kiterjedt üzleti kapcsolatokkal rendelkeznek belföldön és külföldön egyaránt. Ezeken keresztül a vállalatok szinergiák kihasználására, előnyös beszerzési forrásokra vagy még több új ügyfélre tehetnek szert. Az alapok képviselői és az alapkezelők alkalmazottai munkájuk során komoly üzleti szaktudást halmoznak fel, általában sok vállalatot megismernek, jellemzően több országban jól ismerik az iparági trendeket, ennek segítségével pedig elősegíthetik a vállalkozások működését. Mint minden pénzügyi befektető a kockázati tőkések célja is az, hogy bizonyos idő elteltével a lehető legjobban értékesítsék részesedésüket az adott portfólió vállalatban. Ez kitűnő lehetőséget teremt a cég többi tulajdonosának is, hogy - ha akar - magas értéken szálljon ki vállalkozásából. A jó exit-stratégia és a jó időzítés legalább olyan fontos a pénzügyi befektetők számára, mint a cég jó működése.

E finanszírozási forma választásánál viszont azt is mérlegelni kell, hogy a konstrukció legtöbbször a menedzsmentbe való beleszólást eredményezi, melyet a legtöbb vezető nem szívesen vállal fel. Ezen kívül az intézményesült kockázati befektetők egyre inkább az expanzív növekedési szakaszban lévő vállalkozásokat preferálják.

Az innovatív kisvállalkozások finanszírozásának elősegítésére olyan szervezetek jöhetnek szóba, melyek kisebb volumenű befektetések kihelyezésére is hajlandók. A Magyarországon működő országalapok és regionális alapok csak ritkán vállalkoznak kisebb cégek finanszírozására. Ezeken kívül egy, többek között holland tőkével működő befektetési alap és a Magyar Fejlesztési Bank és a Regionális Fejlesztési Holding ZRt. hét regionális befektetési társasága alkothatja az innováció finanszírozásának alapját, de csak rendkívül kis mértékben foglalkoznak az innováció körébe sorolható befektetésekkel, sőt az MFB egyáltalán nem foglalkozik lassan megtérülő, kockázatos innovációs ügyletekkel. De még ha találunk is olyan szervezetet, amely hajlandó ilyen jellegű befektetésekre, az legtöbbször akkor dönt a finanszírozás mellett, ha a vállalkozás világviszonylatban is új dolog létrehozását ígéri.

Összességében elmondható, hogy a kockázati tőke csak a rendkívüli megtérüléssel kecsegtető kisvállalati innovációs projekteket támogatja, tehát egyáltalán nem nyújt általános érvényű megoldást a kis- és közepes vállalkozások fejlesztéseinek finanszírozási problémáira [Karsai 1998]. Ugyanakkor a kutatási eredmények azt is megerősítették, hogy a kockázati tőke befektetések és az innovációk megvalósulása között egyértelműen pozitív kapcsolat áll fenn. [Kosztopolusz 2007]

Az intézményi kockázati tőke befektetőket Magyarországon a Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület tömöríti. Tagjaik között megtalálható minden jelentősebb aktív kockázati tőke befektető, pénzügyintézet vagy más befektetési vállalat.

Az alábbi táblázat a befektetések számának és értékének évenkénti alakulását mutatja 2002 és 2007 között.

**2. táblázat: A magyarországi kockázati-és magántőke befektetések számának és értékének évenkénti alakulása a befektetési ügyletek nagysága szerint, 2002-2007**

Ügylet mérete (m EUR)	2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	db	m EUR	db	m EUR	db	m EUR	db	m EUR	db	m EUR	db	m EUR
0 - 1	14	6	19	4	22	9	18	5	32	9	7	3
1 - 2,5	7	9	9	15	11	17	4	5	3	5	0	0
2,5 - 5	2	7	0	0	1	3	1	3	2	9	1	4
5 - 15	3	35	1	13	5	37	2	18	1	12	3	31
15 -	3	70	3	85	2	42	1	100	1	500	1	327
<b>Összes ügylet</b>	<b>29</b>	<b>127</b>	<b>32</b>	<b>117</b>	<b>41</b>	<b>108</b>	<b>26</b>	<b>131</b>	<b>39</b>	<b>535</b>	<b>12</b>	<b>365</b>
<b>Átlagérték (m EUR)</b>	-	<b>4,4</b>	-	<b>3,7</b>	-	<b>2,6</b>	-	<b>5,0</b>	-	<b>13,7</b>	-	<b>30,4</b>

**Forrás: MKME statisztikai felmérései 2008**

Statisztikájuk szerint 2006-ban a kockázati és magántőke befektetők 39 db ügyletet bonyolítottak, ami 2000 óta a legtöbb befektetési tranzakciót jelentette. A tranzakciók mérete 535 millió eurót tett ki, de ebből 500 millió euró tartozik egyetlen ügyletnek, a befektetések több mint 90%- a. Több év megfigyelései alapján elmondható, hogy jellemzően a befektetések száma a legkisebb, értéke a legnagyobb befektetési mérettartományban koncentrálódik, a középső mérettartomány reprezentációja pedig alacsony. Ez utóbbinak az lehet az oka, hogy a nemzetközi alapok túl kicsinek, a helyi alapok pedig túl nagyok tartják az ilyen méretű befektetéseket. A koncentráció erősödését jelzi a 2006-ban is tapasztalható legnagyobb ügyletek dominanciájának erőteljes növekedése. A legkisebb ügyletek előfordulásának gyakorisága elsősorban az állami háttérű befektetők aktivitásának függvénye. A 2,5 millió euró alatti mérettartományba tartozó ügyletek 2005-ben az összes ügylet 84,6, 2006-ban 87,2, míg 2007-ben 58,3%-át tették ki.

A kockázati és magántőke befektetések gazdaságbeli funkcióját az határozza meg, hogy a finanszírozott vállalkozások fejlődésük melyik fázisában jutnak a tőkéhez: az induló és korai szakaszban, mely az innovatív KKV-k számára a legfontosabb lenne, az expanzív szakaszban, vagy már a kivásárlási szakaszban. A következő táblázat a cégek életciklusa szerinti bontásban mutatja be a befektetések értékének megoszlását.

**3. táblázat: A kockázati-és magántőke befektetések értékének megoszlása a finanszírozott cégek életciklusa szerint Magyarországon és az Európai Unióban, 2002-2006**

Életciklus	Induló és korai szakasz		Expanzív szakasz		Kivásárlási szakasz		Összes befektetés	
	Magyar (%)	EU (%)	Magyar (%)	EU (%)	Magyar (%)	EU (%)	Magyar (%)	EU (%)
<b>2002</b>	9,7	10,6	65,0	28,2	25,3	61,2	100	100
<b>2003</b>	1,5	7,3	54,2	29,3	44,3	63,4	100	100
<b>2004</b>	6,6	6,4	92,9	23,9	0,5	69,7	100	100
<b>2005</b>	1,0	5,2	22,8	26,6	76,2	68,2	100	100
<b>2006</b>	0,8	10,4	4,3	21,0	94,9	68,6	100	100
<b>2002-2006</b>	2,0	8,1	24,9	24,8	73,1	67,1	100	100

**Forrás: EVCA Yearbook 2007 és MKME statisztikai felmérései 2008**

Az adatokból kitűnik, hogy az ágazat sokkal kevésbé finanszírozott korai fejlődési szakaszban lévő cégeket. Míg az expanzív fázisban tartó magyar vállalkozások közel hasonló arányban részesedtek a befektetésekből, mint ahogy az Európai Unió átlag is mutatja, a kivásárlások ezzel szemben lényegesen nagyobb hányadot képviseltek a magyar piacon, a korai fázisú ügyletek pedig mindössze 1%-kal részesedtek a befektetések értékéből 2005-ben, 2006-ban pedig még kevesebb, 0,8%-kal.

A befektetések értékének szakágazati megoszlása európai összehasonlításban a vegyipar és a gyógyszeripar dominanciáját jelzi, illetve a fogyasztási cikkek és az ipari szolgáltatások háttérbe szorulását. Magyar viszonylatban a befektetők legnagyobb számban a fogyasztási cikkek előállítói és a számítástechnikai cégeket finanszírozták, míg a legtöbb tőkét a kommunikációs szektor és a feldolgozóipar képviselői kapták. [GKM 2007, MKME 2008]

Az Európai Unió 2006 novemberében Fehér Könyvben jelentette meg a kockázati tőkepiacot érintő bizottsági javaslatok gyűjteményét, melyek iránymutatásul szolgálhatnak a tagállamok számára. Ezzel az Unió elismerte az ilyen típusú finanszírozás óriási jelentőségét a gazdaság számára. Az iránymutatás meghatározza azokat a szabályokat, amelyek alapján az állami részvétellel működő kockázati tőkejuttatások összeegyeztethetők a közösségi állami támogatási szabályokkal, megkönnyítve ezáltal a kis- és középvállalkozások kockázati tőkéhez jutását a fejlődésük korai szakaszában.

Magyarországon a kilencvenes évek közepén került sor az első állami tőkebefektetési tevékenységet folytató intézmények létrehozására azzal, hogy az MFB Rt. 1996-1997 között létrehozta a Regionális Fejlesztési Társaságokat, melyek ma a Regionális Fejlesztési Holding csoport tagjai. Az RFT-k azzal a céllal jöttek létre, hogy különböző finanszírozási eszközökkel (hitel, tőkebefektetés) kisvállalkozás-fejlesztési tevékenységet végezzenek. Ezt a befektetési-finanszírozási tevékenységet egészítette ki a későbbiekben egyre nagyobb mértékben a területfejlesztés, az ehhez kapcsolódó pályázati és üzleti tanácsadás, valamint a forrásközvetítés és projektgenerálás, melyet a 2000-ben létrehozott tartósan állami tulajdonú Regionális Fejlesztési Holding Zrt. égisze alatt folytatnak tovább a társaságok.

A regionális fejlesztési társaságok tevékenységét a „klasszikus”, befektetési tevékenység, illetve a tanácsadás, forrásközvetítésben való közreműködés jellemzi.

A 7 Regionális Fejlesztési Társaság, melyek jellemzőit a 4. táblázat mutatja be, a következők:

- Dél-Alföldi Rft. (DRF Rt.), székhelye Szeged.
- Dél-Dunántúli Rft. (DDRF Rt.), székhelye Pécs.
- Északkelet-Magyarországi Rft (ÉRF Rt.), székhelye Nyíregyháza.
- Közép-Magyarországi Rft. (KRF Rt.), székhelye Salgótarján.
- Közép-Pannon Rft. (KPRF Rt.), székhelye Székesfehérvár.
- Nyugat-Pannon Rft. (NYPRF Rt.), székhelye Szombathely.
- Központi Regionális Fejlesztési Zrt., székhelye Budapest.

4. táblázat: A Regionális Fejlesztési Társaságok főbb jellemzői

	DRF Rt.	DDRF Rt.	Közpon- ti Zrt.	ÉRF Rt.	KRF Rt.	KPRF Rt.	NYPRF Rt.
<b>Állami tulajdon aránya</b>	irányító befolyás (RFH Rt-én keresztül)	irányító befolyás (RFH Rt-én keresztül)	irányító befolyás (RFH Rt-én keresztül)	irányító befolyás (RFH Rt-én keresztül)	irányító befolyás (RFH Rt-én keresztül)	irányító befolyás (RFH Rt-én keresztül)	irányító befolyás (RFH Rt-én keresztül)
<b>Tőkebefektetés célja</b>	kkv fejlesztés	kkv fejlesztés	kkv fejlesztés	kkv fejlesztés	kkv fejlesztés	kkv fejlesztés	kkv fejlesztés
<b>Tőkebefektetés módja</b>	tőkeemelés	tőkeemelés	tőkeemelés	tőkeemelés	tőkeemelés	tőkeemelés	tőkeemelés
<b>Tőkebefektetés nagysága</b>	10-50 millió forint	10-50 millió forint	10-50 millió forint	10-50 millió forint	10-50 millió forint	10-50 millió forint	10-50 millió forint
<b>Elvart hozam</b>	referencia ráta + kockázati felár	referencia ráta + kockázati felár	referencia ráta + kockázati felár	referencia ráta + kockázati felár	referencia ráta + kockázati felár	referencia ráta + kockázati felár	referencia ráta + kockázati felár
<b>Befektetés időtartama</b>	3-5 év	3-5 év	3-5 év	3-5 év	3-5 év	3-5 év	3-5 év
<b>Kínált termékek</b>	tőkebefektetés	tőkebefektetés	tőkebefektetés	tőkebefektetés	tőkebefektetés	tőkebefektetés	tőkebefektetés

Forrás: DDRF Zrt.

A 2001 decemberében alapított Kisvállalkozás-fejlesztő Pénzügyi Rt. többségi állami tulajdonban, de tulajdonosai között kereskedelmi bankok és az MFB Rt. is kis résztulajdonnal jelen van. A társaság megalakulása óta 1,9 milliárd forintos befektetési döntést hozott 29 vállalkozás részére.

A határon túli befektetések elősegítésére az 1997-ben alapított Corvinus Nemzetközi Befektetési Rt. 2005-ig 2,5 milliárd forintos befektetést hajtott végre 20 vállalkozásban, majd a Corvinus Zrt. befektetési portfólióját az MFB Invest Zrt. vette át.

Az Informatikai Kockázati Tőkealap-kezelő Rt. az alapanban rendelkezésre álló 3 milliárdos forrás mintegy 60%-át fektette be.

A fent felsorolt legfontosabb állami befektető intézmények jellemzőit tartalmazza a következő, 5. táblázat.

5. táblázat: Az állami befektető intézmények főbb jellemzői

	MFB	Corvinus Rt.	Kisvállalkozás-fejlesztő Pénzügyi Rt.	Informatikai Kockázati tőkealap
<b>Állami tulajdon aránya</b>	100 % a GKM-en keresztül	77,786 % (MFB-n keresztül), 22,214 % EIMBANK és MEHIB Rt.	88,24 % (GKM-en keresztül)	100 % (RFH Rt.-n keresztül)
<b>Kihelyezhető források nagysága</b>	Több mint 65 Mrd Ft	10,156 Mrd Ft	3,4 Mrd Ft	3 Mrd Ft
<b>2003-2004. évi kihelyezések nagysága</b>	16 Mrd Ft	2,299 Mrd Ft	1,914 Mrd Ft	1,7 Mrd Ft (2003. évi adat)
<b>Tőkebefektetés célja</b>	Magyarországi kkv-k és nagyvállalatok növekedésének elősegítése	Magyarországi kkv-k és nagyvállalatok határon túli terjeszkedésének elősegítése	A növekedésorientált, ugyanakkor tőkehiányos kkv-k fejlesztéseinek elősegítése	Informatikai és távközlési, valamint a kapcsolódó iparágakban működő kkv-k fejlesztéseinek elősegítése, az információs társadalom létrejöttének támogatása.
<b>Tőkebefektetés módja</b>	Tőkeemelés, részvényjegyzés	Készpénzes tőkeemelés, újonnan kibocsátott részvények, üzletrészek jegyzése	Készpénzes tőkeemelés, esetleg bankhittel párosulva	Készpénzes tőkeemelés
<b>Tőkebefektetés nagysága</b>	50 millió Ft-tól	20 M Ft-tól a milliárdos nagyságrendig	10-100 m Ft	50-450 mFt
<b>Elvárt hozam</b>	Piaci hozam, egyes termékeknél kamattámogatással	Piaci alapon, az adott projekt kockázatának figyelembe vételével	6 havi BUBOR + 0,5 % p.a. - 12 havi BUBOR + 3 % p.a.	Zárt befektetés esetén másodpiaci állampapírhozam + 3-5 %, nyitott befektetés esetén másodpiaci állampapírhozam + 8-16 %.
<b>Befektetés időtartama</b>	Legfeljebb 12 év	3-10 év	3-5 év	3-7 év
<b>Kínált termékek</b>	Hiteltermékek, tőkebefektetés	Tőkebefektetés, tulajdonosi hitel, befektetési tanácsadás	Tőkebefektetés, egyszerűsített termék	Tőkebefektetés

Forrás: Tímár és Társai Kft. – DDRF Zrt. (2005)

### 3.1.1 Elérhetőségek

- Az intézményi kockázati tőke befektetőket tömörítő szervezet Magyarországon a Magyar Kockázati és Magántőke Egyesület (MKME). Internetes elérhetőségük: [www.hvca.hu](http://www.hvca.hu). Az oldalon a kockázati tőkepiaccal kapcsolatos legfontosabb információk mellett publikációk, statisztikák, stb. olvashatóak.
- A Regionális Fejlesztési Holding ZRt. regionális fejlesztési társaságai közül a Dél-dunántúli régió vállalkozásai számára legfontosabb a Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Zrt., amely az interneten keresztül a [www.ddrf.hu](http://www.ddrf.hu) oldalon érhető el. A társaság vezérigazgatója Frey Tamás. További elérhetőségek:
  - Tel.: 72/314-845, 314-903
  - E-mail: [ddrf@ddrf.hu](mailto:ddrf@ddrf.hu)
  - Magyar Fejlesztési Bank: [www.mfb.hu](http://www.mfb.hu)
  - Regionális Fejlesztési Holding ZRt.: [www.rfh-rt.hu](http://www.rfh-rt.hu)
  - Corvinus Rt.: [www.corvinus.hu](http://www.corvinus.hu)
  - Kisvállalkozás-fejlesztő Pénzügyi Rt.: [www.kvfp.hu](http://www.kvfp.hu)
  - Beszállítói Befektető Zrt.: [www.beszallitoi-rt.hu](http://www.beszallitoi-rt.hu)
  - Informatikai Kockázati Tőkealap: [www.rfh-rt.hu](http://www.rfh-rt.hu)

### 3.2 Üzleti angyalok

Annak ellenére, hogy az intézményi kockázati tőkebefektetők kockázat kezelési szempontból alkalmasabbak lennének a KKV-k finanszírozására, a méretgazdaságossági problémákból adódó magas állandó költségek őket is távol tartják az egyenként kisebb volumenű befektetésektől, vagyis fontos szerepük ellenére a kisvállalkozások széles köre számára elérhető finanszírozási alternatívát nem tudnak kínálni. Itt jutnak fontos szerephez az „üzleti angyalok”, akik hajlandók és eredményesen képesek is olyan vállalkozásokat finanszírozni, melyek alacsony tőkeigénnyel jellemezhetők és fejlődésük korai szakaszában vannak.

Az üzleti angyalok egyik fő ismertetője, hogy pénzügyi segítségnyújtáson kívül aktív vállalkozásfejlesztő szerepkört is felvállalnak, azaz vállalkozói, vezetői tapasztalataikat, kapcsolatrendszerüket is a vállalkozás rendelkezésére bocsátják. A befektetéseket pedig közvetlenül, saját forrásokból hajtják végre, ennek köszönhetően sokkal szabadabbak, mint pl. az intézményes kockázati tőkebefektetők, nem tartoznak másnak elszámolással, felelősséggel.

Az üzleti angyalok tehát legtöbbször aktívan részt vesznek, részt kívánnak venni a vállalkozás mindennapi menedzsmentjében, ezzel is csökkentve annak kockázatát, hogy a befektetésük ne térüljön meg. Ez a jelenlét hasznos mindkét fél számára, ugyanakkor sok vállalkozást visszatart ettől a lehetséges tőkeforrástól. A vállalkozások többségének vezetője egyben annak megalapítója és tulajdonosa is, aki nem értékeli pozitívan, ha egy külső személy – még ha professzionális háttérrel rendelkezik is – beleszóljon a mindennapi döntéshozatalba. Ezen kívül a vállalkozókat az is sokszor visszatartja az „üzleti angyalok” megkeresésétől, hogy félnek a tulajdonuk elvesztésének lehetőségétől. Az üzleti angyal befektetésével tulajdont birtokol a vállalkozásból, mely – a befektetés céljaként – pár éven belül felértékelődik. A befektető ilyenkor eldöntheti, hogy megtartja az üzleti részét, eladja azt harmadik fél részére, eladja a vállalkozónak – feltéve, hogy rendelkezik megfelelő tőkével hozzá -, vagy ő

vásárolja meg a vállalkozás maradék hányadát. Ez természetesen a vállalkozóknak egy mérlegelendő rizikó-faktor. Az érem másik oldalán ugyanakkor azt kell mérlegelniük, hogy a professzionális menedzsment valóban negatívum-e a vállalkozás életében, illetve ha a kívánt fejlesztés valóban életképes, akkor előfordulhat-e a vállalkozás értékesítése, vagy képes lesz az eredeti tulajdonos visszavásárolni tulajdonrészét. A vállalkozásoknak azzal a ténnyel is érdemes számolniuk, hogy egy üzleti angyal „felbukkanása” döntő többségben pozitív híreket eredményez, azaz növeli az adott vállalkozás imázsát. Ez annak az eredménye, hogy a befektetők általában olyan vállalkozásba fektetik tőkéjüket, amelytől pozitív hasznot remélnek – ez mindenképpen vonzó a piaci szereplők részére, illetve a szakmai segítségnyújtás a menedzsment-kérdésekben szintén jó fényt vet az adott vállalkozásra.

Az üzleti angyal befektetőkre jellemző ezen kívül, hogy kerülik a nyilvánosságot. A vállalkozásban háttér szerepet játszanak, és rejtőzködésükért cserébe akár még befektetésük hozamának egy részéről is lemondanak.

Bár az üzleti angyalok jóval kevesebb ügyletet bonyolítanak le, mint a kockázati tőke szervezetek, mégis előnyben vannak abból a szempontból, hogy otthonosabban mozognak a vállalkozások világában, ezáltal közelebb állnak a vállalkozóhoz, jobban megértik annak gondolkodását, érvelését, mely szintén könnyíti a közös menedzsment kivitelezését. A kockázati tőke szervezetek menedzsereivel ellentétben nem aggodalmaskodnak annyit a pénzügyi tervek miatt, sokkal inkább üzleti megérzéseikre hagyatkoznak és elnézőbben kezelik a hiányosságokat. Befektetési döntéseiket nagyban személyes benyomásaik határozzák meg. Tapasztalatiknak és emberismeretüknek köszönhetően képesek lehetnek alacsonyan tartani a szerződés előtti szűrés költségeit, gyorsabban jutnak elhatározásra, ami fontos tényező a tőkét kereső vállalkozások számára.

Az üzleti angyal befektetések sikerességéről az mondható el, hogy befektetési szemléletükkel és technikájukkal nem maradnak le a kockázat kezelés eredményességét illetően az intézményes befektetőktől. [Kosztopolosz 2007]

2006-ban az aktív üzleti angyalok száma 30, a potenciális angyaloké 200-230 körülire volt tehető. 2000-ben alakult meg az Üzleti Angyal Klub az Innostart Nemzeti Üzleti és Innovációs Központ, valamint a Magyar Innovációs Szövetség kezdeményezésére, mely elsősorban a szakmabeliek konzultatív szervezeteként működik. Örömteli, hogy Magyarországon is megkezdődött az üzleti angyalok hálózatának kiépítése, hiszen pl. az Egyesült Államokban az üzleti angyalok ötször annyi befektetést eszközölnek, mint a kockázati tőkések. [GKM 2007]

Az **Első Magyar Üzleti Angyal Hálózat** az INNOSTART új kezdeményezéseként, annak szervezeti keretén belül jött létre 2007 elején. Küldetése, hogy a befektetők és vállalkozók közötti kapcsolatteremtéssel, aktív tanácsadó és fejlesztő munkával megszüntesse a korai fázisú innovatív cégek, projektek finanszírozása útjában álló akadályokat. Célja egy olyan „közösség” és kommunikációs csatorna kiépítése, amely többféle eszközzel segíti elő a vállalkozók, innovátorok, valamint az üzleti angyalok és kockázati tőkések egymásra találását és ezzel a sikeres befektetések létrejöttét. A Hálózat feladata azoknak a projekteknek, vállalkozásoknak a felkutatása, összegyűjtése, amelyek tőkét bevonva nagy növekedést képesek megvalósítani. Ezek a projektek, vállalkozások általában fejlődésük korai fázisában járnak, és innovatívnak tekinthetők. Közülük a leginkább ígéreteseket üzleti tervezéssel, napi szintű tanácsadással, csapatépítéssel felkészítik a befektetésre. A befektetői oldalon aktívan keresik a már tevékeny és potenciális üzleti angyalokat, kockázati tőkések, befektetési cégeket, akik érdeklődést mutatnak a korai fázisú vállalkozásokba, projektekbe történő befektetések iránt. A [www.uzletiangyal.net](http://www.uzletiangyal.net) interaktív portál lehetőséget biztosít az ígéretes, kidolgozott projektek online

bemutatására, a befektetők számára online projektkeresésre és az innovációt érintő legfrissebb információk megjelenítésére.

A kezdeményezések ellenére ma még Magyarországon igen alacsony az üzleti angyal befektetések száma, sokan nem is ismerik ezt a fajta konstrukciót. A piac méretéről csak becslésekkel rendelkezünk, de az biztos, hogy Magyarországon a fejlettebb országokhoz képest kevesebb a potenciális üzleti angyalok száma. A piac fejletlenségét az is bizonyítja, hogy a magyarországi 1 üzleti angyal hálózattal szemben 28 franciaországi, 14 egyesült királysági és 8 dániai áll. A vállalkozásoknak ezért tudatosan kell befektetőket keresni, üzleti találkozókra járni, minél szélesebb körű kapcsolati hálót építeni, ezáltal versenyhelyzetbe hozni a vállalkozásaikat és innovatív ötleteiket.

### 3.2.1 Elérhetőségek

- Üzleti Angyal Hálózat: [www.uzletiangyal.net](http://www.uzletiangyal.net)
- Üzleti Angyal Klub: <http://www.innostart.hu/uzleti-angyal-halozat/uzleti-angyal-klub>

## 3.3 Az informális kockázati tőkepiac jellemzői

6. táblázat: Az informális tőkepiac jellemzői

Jellemzők	Üzleti angyal	Intézményes kockázati tőke
A befektető személye	Vállalkozó	Befektető
A befektetés helye	Lokális, regionális	Nemzeti, nemzetközi
Befektetett tőke	Saját vagyon	A társaság illetve alap vagyona
Stratégiai cél	A vállalat sikere	Lehető legkorábbi kiszállás
Megtérülési ráta	Kevésbé fontos	Nagyon fontos
Közreműködés a vállalatnál	Aktív (hands-on)	Stratégiai
Kiszállás (exit)	Kevésbé fontos	Nagyon fontos
Finanszírozási szakasz	Korai szakasz	Terjeszkedési szakasz
Befektetés előtti részletes átvilágítás	Általában rövidebb	Átfogó
Befektető portfóliója	Kevés, kisebb értékű üzletrészből áll	Diverzifikált nagyobb értékű részvényekből áll

Forrás: Dr. Szerb László, Oktatási anyag, 2008

## 4. HITELEK

### 4.1 Állami finanszírozású eszközök

Az új, innovatív vállalkozások nagy része tisztán piaci körülmények között nem jutna elegendő finanszírozási forráshoz, pedig tevékenységük sikeressége a gazdaság motorját jelenthetné. Ezért a magyar kormány céljai között szerepel, hogy hatékony, versenyképes, innovatív termékekre épülő gazdaságot hozzon létre, aminek érdekében szükséges az innovatív vállalkozások finanszírozásának elősegítése. A nagyfokú bizonytalanság, a folyamatos változás és az előélet hiánya miatt a befektetők, és különösen a hitelintézetek szemében jelentős többletkockázatot képviselnek, ennek következtében az innovatív kisvállalkozások hitelhez jutása nagyon nehéz. Ezen a problémán segíthetnek olyan állami eszközök, mint például a Széchenyi Kártya, mely nem kifejezetten az új, innovatív vállalkozások számára lett kitalálva, de alkalmas lehet az innovációs tevékenység során fellépő likviditási problémák kezelésére és kisebb fejlesztések kivitelezésére. A Hitelgarancia Zrt. készfizető kezesség vállalásával segíti a KKV szektor hitelhez jutását, pl. a Széchenyi Kártya elnyeréséhez is.

A Magyar Fejlesztési Bank hitelprogramjai a kereskedelmi banki gyakorlattól eltérően kimondottan a KKV-k innovációs szerepének erősödését segítik.

Mindezek mellett az egyik legnagyobb múlttal rendelkező kisvállalkozói hitelezési program a Mikrohitel Program, melynek célja az állami támogatás segítségével az üzleti források mozgósítása. [Garab, Wikonkál, Szilbereky, Makra, Jónás 2006]

#### 4.1.1 Mikrohitel program

A GKM vállalkozói szektort támogató programjai között szerepel a hazai finanszírozású négylépcsős kedvezményes hitelprogram, melynek célja az állami támogatás segítségével az üzleti források mozgósítása.

A hitelprogram egyik eleme a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány által gondozott Mikrohitel Program, melyet a Helyi Vállalkozói Központok bonyolítanak le. A program a kisvállalkozói hitelezés legnagyobb múlttal rendelkező konstrukciója, 1992-től működik. Célja tanácsadással egybekötött pénzügyi segítségnyújtás, elsősorban azon a speciális területen, ahol a kisvállalkozások igényeit a kereskedelmi bankok nem tudják kielégíteni, de cél az is, hogy a támogatás eredményeképpen ezek a vállalkozások mihamarabb a kereskedelmi bankok ügyfeleivé váljanak. [SMVKK 2006] Finanszírozása európai uniós és állami forrásokból történik.

A banki hitelezés által el nem ért, legkisebb vállalkozásokra fókuszál, de abszolút összegét tekintve csekély mértékben járul hozzá a KKV szektor finanszírozásához. Az alábbi táblázat a Mikrohitel folyósításának alakulását mutatja 1992 és 2006 között.

7. táblázat: A Mikrohitel folyósításának alakulása 1992-2006 között

Évek	Folyósítások	
	Száma	Összege (m Ft)
1 992	204	54
1 993	688	208
1 994	1 540	594
1 995	2 238	1 025
1 996	2 281	1 759
1 997	2 454	2 218
1 998	1 734	1 735
1 999	1 523	1 605
2 000	1 928	2 898
2 001	2 731	6 558
2 002	4 145	9 370
2 003	900	3 420
2 004	646	1 400
2 005	1 053	3 929
2 006	912	5 022
<b>Összesen</b>	<b>24 977</b>	<b>41 795</b>

Forrás: GKM (az MVA adatai alapján)

2003-2004-ben a Mikrohitel iránti kereslet erőteljesen visszaesett, ezért 2005-ben két ízben is változtattak a kondíciókon, mely az alábbiak szerint alakult:

- a maximálisan felvehető hitelösszeg 3-ról 6,35 millió Ft-ra emelkedett
- a Mikrohitel forintösszegét minden évben egyszer, vagy jelentős árfolyam mozgás esetén az MVA határozza meg
- a hitel futamideje forgóeszköz hiteleknél 3, egyéb hiteleknél 8 évig terjedhet
- a hitel forgóeszköz finanszírozásra is korlátlanul rendelkezésre áll, ellentétben a korábbi maximum 20%-kal
- a hitel kamata a mindenkor érvényes jegybanki alapkamat, melytől 3%-kal lehet eltérni az MVA döntése alapján
- bevezetésre került az előfinanszírozás rendszere a hitel maximum 50%-ának erejéig.

A módosításoknak köszönhetően 2005-től ismét megnőtt az érdeklődés a konstrukció után. 2005-ben 1346 db kérelem érkezett be összesen 5,46 milliárd összegben, melynek 88%-a esett pozitív elbírálás alá. Így a 2005. évi folyósítások összege 3,92 milliárd Ft lett, melyből 1053 ügyfél részesült. 2006-ban folytatódott ez a pozitív tendencia. 1061 db kérelem érkezett be 5.157.381 Ft értékben, melynek 86%-a esett pozitív elbírálás alá. A folyósított összeg 5.021.905.107 Ft volt.

Az érdeklődés ellenére a megcélzott vállalkozói réteg valós helyzetéhez és szükségleteihez nem mindenben igazodik a feltételrendszer, mint pl.:

- a futamidő túl rövid, így az egy hónapra eső törlesztő részlet túl magas
- rövid a türelmi idő
- a vállalkozások egy része számára a 20% társfinanszírozás biztosítása is nehézkes, különösen, ha nagyobb fejlesztésre van szüksége
- sok olyan, a célcsoportba tartozó vállalkozások esik ki a megelőző 6 hónapban meglévő banki hitele miatt
- széles kört kell a de minimis szabály miatt kizárni
- sok mikrovállalkozás esetében még a változások után is alacsony a hitele felső határa

Elvárás a hitelfelvevőkkel szemben, hogy rendelkezzenek a felvenni kívánt összeg 20%-ával.

A kapott összeget a hiteligénylés jóváhagyásától számított két hónapon belül fel kell használni. Ugyanaz a vállalkozás legfeljebb háromszor juthat mikrohitelhez a program keretében.

A Program keretében működik az úgynevezett Mikrohitel Plusz program is, mely kifejezetten az induló vállalkozások számára lett kifejlesztve.

Hitel igényelhető mikrovállalkozások beruházásainak finanszírozásához, minimum 1, maximum 15 millió Ft értékben, illetve mikrovállalkozások mezőgazdasági termékek előállítására, feldolgozására és forgalmazására irányuló beruházásainak finanszírozására, minimum 1, maximum 5 millió Ft értékben. A kölcsönösszegre és annak egy éves kamatára a Hitelgarancia Zrt. 80%-os mértékű készfizető kezességvállalása szükséges, illetve saját erőként a beruházás nettó bekerülési értékének legalább 15%-a. [SMVKK 2006]

#### 4.1.2 Széchenyi Kártya

A 2002 augusztusában induló Széchenyi Kártya a mikro-, kis-és középvállalkozások részére kialakított hitelkonstrukció. Célja, hogy a kisvállalkozások, az egyéni vállalkozások szabad felhasználású, a likviditási problémáikat kezelő hitelhez jussanak. A kártya előnyei kimondottan a kicsik érdekeit veszik alapul, mint pl. a gyors forráshoz jutás lehetősége, vagy hogy nem szükséges saját erő felmutatása.

A konstrukció indulásakor 500 ezer és 1 millió Ft-os kártyák igénylésére volt lehetőség, ami 2003-ban 2, 3, 4 és 5 millió Ft-os kártyákkal, majd 2004-ben 6, 7, 8, 9 és 10 millió Ft-os kártyák igénybevételeként lehetőségével bővült, ma már pedig 25 millió Ft a felső határ. Ezeknek a nagyobb értékű kártyáknak a bevezetésének köszönhetően 2003-ról 2004-re különösen megnőtt a kiadott kártyák száma. 2005 végéig 47 653 db-ot adtak át. Az 5-10 millió Ft-os kártyák a 2003-2004 közötti növekedés 26%-át teszik ki. Mind a növekvő ügyfélszám, mind az emelkedő hitellimitnek köszönhetően bővült tehát a Széchenyi Kártya keretében kihelyezett hitelek összege. A mikro-és kisvállalkozások hiteleinek kb. 7-8%-a kapcsolódott a Széchenyi Kártyához.

A konstrukció 2006 tavaszától még kedvezőbb feltételekkel volt igénybe vehető:

- a kamatfelár mértéke a korábbi 5%-ról 4%-ra csökkent
- a kezelési költség 1%-ról 0,8%-ra csökkent
- olcsóbb lett a Hitelgarancia Zrt. készfizető kezességvállalása [GKM 2007]

Az alábbi táblázat a Széchenyi Kártya összefoglaló mutatóit tartalmazza a 2002 és 2006 közötti adatok alapján.

9. táblázat: A Széchenyi Kártyák száma és kihelyezett hitelállománya, 2002-2006

	2002	2003	2004	2005	2006
Átadott kártyák száma (db)	1725	7427	17868	20633	21480
Kihelyezett hitelállomány (Mrd Ft)	1,573	20,889	79,407	106,540	120,768

Forrás: KA-VOSZ Zrt., [www.szkartya.hu](http://www.szkartya.hu)

A Kártya népszerűsége ellenére néhány kritika is megfogalmazható vele szemben:

- Sérti a versenysemlegességet, hogy nem minden bank vehet részt a forgalmazásban.
- A kártyaigénylés adminisztratív feltételeinek az EVA szerint adózó vállalkozók nem felelhetnek meg.
- A Kártya adminisztrációjával foglalkozó KA-VOSZ Zrt. megdrágítja a kártya által igénybe vehető szolgáltatást anélkül, hogy hozzáadott értéket hozna létre.
- A kártyaigénylés díjával, a kamattámogatás alacsony mértékével és a garanciadíjjal együtt a nyújtott szolgáltatások valójában nem is olcsóbbak a piacon lévő banki termékekénél.
- Mivel a kártya banki hitelminősítéshez kötött, olyanok vehetik igénybe, akik egyébként is hitelképesek lennének.
- Nagyszámúak a kártyával való visszaélések és a nem rendeltetésszerű használat.

[Bilek-Borkó-Czakó-Pellényi 2006]

Mindezen hátrányok ellenére a Széchenyi Kártya ma is nagy népszerűségnek örvend. 2008 júniusában jelent meg a Széchenyi Kártya 2, egy új, két éves futamidejű hitel, melyre az indulás óta eltelt másfél hónapban közel 1800 igénylést adtak be. A két éves futamidővel sokat egyszerűsödött az adminisztráció is, pl. elektronikusan adatokat is lehet használni, illetve nem kell figyelni a negyedéves törlesztésre. Viszont a bankok jobban figyelik a vállalkozások számlaforgalmát és nagy hangsúlyt fektetnek a pontos kamatfizetésre.

A futamidő két évre való meghosszabbítása azt jelzi, hogy a kis- és középvállalkozások jó és megbízható adósok. [www.origo.hu 2008]

### 4.1.3 Magyar Fejlesztési Bank hitelprogramjai

A Magyar Fejlesztési Bank Rt. kizárólagos állami tulajdonban lévő fejlesztési bank. Alapvető stratégiai küldetése, hogy biztosíthatók legyenek a KKV szektor felzárkóztatásához és az infrastrukturális hátrányok mérsékléséhez szükséges fejlesztési és beruházási források. Cél, hogy a bank hozzájáruljon a 2007-2013 közötti időszakban a makrogazdasági, versenyképességi folyamatok javításához. Olyan hosszú lejáratú hiteleket, fejlesztési tőkebefektetéseket, befektetési banki jellegű kiegészítő termékeket és szolgáltatásokat nyújt, kiemelten kis- és középvállalkozások részére, melyeket más hitelintézetek nem, vagy csak korlátozottan képesek biztosítani.

2005. június 1-jével hirdették meg a „Sikeres Magyarorszáért” elnevezésű Vállalkozásfejlesztési Hitelprogramot, az Önkormányzati Infrastruktúrafejlesztési, valamint az Agrárfejlesztési Hitelprogramot.

Ezek közül a Vállalkozásfejlesztési Hitelprogram célja volt az infrastruktúra-és technológiafejlesztést, modernizációt előidéző beruházások elősegítése. A hitelprogram kiemelten támogatja a KKV-k foglalkoztatásban betöltött szerepének, innovációs és beszállítói tevékenységének erősödését. [GKM 2007]

Hátrány, hogy az elindult hitelprogramok igen csekély méretűek voltak. Egyedül az Európa Hitel emelkedett ki, melynek a hitelállománya 2003 végére 12 milliárd, 2004 végére közel 59 milliárd Ft-ot tett ki. A program 2005-től a már említett Vállalkozásfejlesztési Hitelprogram keretei között működött, és 2005 végére 86,7 milliárd forintos kihelyezést ért el.

A Vállalkozásfejlesztési Hitelprogram egészében kihelyezésre kerülő hitelek a KKV-k részére folyósított összes éven belüli banki hitel csupán 5%-át tették ki 2005-ben, az éven túli hiteleknek pedig legfeljebb 20%-át. [Bilek-Borkó-Czakó-Pellényi 2006]

A konkrét, vállalkozások számára elérhető hiteltermékekről és hozzáférésük mikéntjéről a bank honlapján lehet tájékozódni ([www.mfb.hu](http://www.mfb.hu)), hiszen az MFB Zrt. fiókhálózattal nem rendelkező bank, ugyanakkor termékeit széles ügyfélkör számára kínálja.

Néhány kkv-k számára elérhető konstrukció:

- Mikrohitel Plusz Hitelprogram
- Új Magyarország Kisvállalkozói Hitel
- Beruházási/Projekt hitel
- Új Magyarország Vállalkozásfejlesztési hitelprogram

#### **4.1.4 Hitelgarancia Zrt.**

A szervezet megalapításának célja az volt, hogy készfizető kezesség vállalásával katalizátorként működjön közre a hazai kis-és középvállalkozások hitelezése során. Ezen felül akkor is közreműködhet, ha egy vállalkozásnak bankgaranciára van szüksége tevékenysége folytatásához, illetve 2006-tól kiterjesztette a garancianyújtást a KKV-k pénzügyi lízing és faktoring ügyleteire. Segítségével azok a vállalkozások is hitelhez juthatnak, melyeket a bankok túl kockázatosnak tartanak hitel nyújtásához, és emellett nem rendelkeznek felajánlható biztosítékkal. A kezességvállalás mértéke elérheti a kért hitel vagy bankgarancia akár 80%-át, de egy igénylőnél egy időben legfeljebb 800 millió Ft lehet.

A HG Rt. kezességvállalási szerződéseinek száma 2000 óta folyamatosan növekszik. Míg 2000-ben kb. 4000 garanciaszerződést kötöttek, 2005-ben már 24400-at. Ezzel párhuzamosan nőtt a garanciavállalások összege is, a 2000-es 65 milliárd Ft-ról 172 milliárd Ft-ra 2005-re. Ehhez a bővüléshez nagymértékben hozzájárult a Széchenyi Kártya igénybe vételének bővülése. A Széchenyi Kártyához adott kezességvállalások 2006-ra vonatkozó adatait tartalmazza a következő táblázat.

10. táblázat: A HG Rt. kezességvállalása Széchenyi Kártyához, 2006

Széchenyi Kártya összeg (millió Ft)	2006. évi Széchenyi Kártya kötelezettség vállalás	
	Szerződések száma (db)	Kezességvállalás összege (mrd Ft)
0,5 - 5	12637	36
6-10	7009	54
11-15	202	2
16-20	190	3
21-25	357	8
<b>Összesen</b>	<b>20395</b>	<b>103</b>

Forrás: GKM 2007

A hitelgarancia terjedése az elmúlt években nem tudta követni a KKV hitelezés bővülését, nem igazán tudott átállni a portfólió alapú kockázatkezelésre, melyet a KKV finanszírozás sajátosságai által megkövetel. [GKM 2007, Bilek-Borkó-Czakó-Pellényi 2006]

#### 4.1.5 JEREMIE program

A JEREMIE, teljes nevén Közös Európai Források Mikro- és Közepes Méretű Vállalkozásoknak, EU-forrásokból nyújtott, 3 pillérré épülő program. Ez a 3 pillér a mikrohitel finanszírozás, garanciaeszközök és a tőkepiac fejlesztése. Az Európai Befektetési Bank és az Európai Bizottság célja az a programmal, hogy a támogatások helyett kerüljenek előtérbe az olyan piaci alapú eszközök, mint a kölcsönök, a magántőke, a vállalkozási tőke és a garancia. A programtól a következő célok teljesülését várják:

- a kis- és középvállalkozások minden életszakaszában legyen lehetőség tőke-finanszírozásra
- magasabb összegű magántőke kerüljön bevonásra, különösen a vállalkozások korai szakaszának finanszírozásában
- hasznosuljanak a vállalkozások innovatív, új ötletei, tudományos eredményei
- technikai segítségnyújtással erősödjön az állam szerepvállalása a kockázati tőkéhez kapcsolódó tanácsadás és képzés területén. [GKM 2007]

A programban 2007 és 2013 között 190 milliárd forint áll rendelkezésre, melyből 55 milliárd forint jut a kereskedelmi banki módszerekkel nem finanszírozható, de hitelképes mikrovállalkozások kölcsönhöz juttatására. Közvetve ugyanezt a célt szolgálja a mikrohitelre szánt 20 milliárdos és az egyéb kölcsönökre szóló 70 milliárd forintos garancia keret. A tőkefinanszírozás esetében a kisvállalkozásokba beszálló magán- és állami kockázati tőkealapokra mintegy 45 milliárd forintot szánnak. De fontos megjegyezni, hogy a KKV-k tényleges igényei alapján a konstrukciók közötti összegek menet közben átcsoportosíthatók.

A felvehető mikrohitel maximum 6 millió forint, mely jóval alatta van a Mikrohitel Plusz program maximum 15 millió vagy a Széchenyi Kártya 25 millió forintos limitjének. Futamideje beruházási kölcsön esetén legfeljebb 5 év, forgóeszközhitelnél 1 év. Az új mikrohitelt 200 millió forint alatti nettó árbevételű és induló kis cégek is igényelhetik. Továbbá jó hír, hogy a Jeremie-mikrohitelnél nincsenek iparági, ágazati kizárások, a kölcsönök gyakorlatilag bármilyen beruházási célra fordíthatóak, persze más hitel törlesztését kivéve.

A finanszírozáshoz a cégtől elvárt saját erő a tervezett fejlesztés legalább 20%-a, és akár két éves türelmi idővel is számolhat az igénylő kisvállalkozás. [[www.eucalipso.hu/jeremie](http://www.eucalipso.hu/jeremie)]

#### 4.1.6 JASMINE program

A JASMINE program, vagyis a Közös Cselekvés az Európai Mikrofinanszírozási Szervezetek Támogatására program az Európai Bizottság új pénzügyi eszköze a mikrohitelzés szélesebb körű elterjesztésére. A kezdeményezés a JEREMIE program kiegészítése.

Mint ismert, a bankok üzleti alapon távol tartják magukat a pár millió forintos hitelek világától, egyrészt a magas (és meg nem téríthető) tranzakciós költségek miatt, másrészt azért, mert ebben a körben a potenciális hitelfelvevők nem tudják teljesíteni a biztosítéki követelményeket. A hagyományos pénzügyi, azaz főként a kereskedelmi banki szolgáltatásokból kirekesztett mikrovállalkozók számára hatékony eszköz a (nem banki) mikrofinanszírozási szervezetek mikrohitelzése, amelyek azonban tőkehiányban szenvednek.

A JASMINE célja, hogy segítse a mikrohitelzéssel foglalkozó intézményeket működésük során (például a tőkepiaci részvételhez nélkülözhetetlen hitelesség megteremtésében), megismertesse őket a legjobb tagállami gyakorlatokkal. Magatartási kódexet fogalmaz majd meg, szakmai anyagokat állít össze, konferenciákat és szakmai utakat, cserelátogatásokat szervez. A JASMINE kontaktpontként is kíván működni azon mikrohitelzési szereplők számára, akik pénzügyi vagy adminisztratív segítséget kívánnak igénybe venni.

A program az első három évben kísérleti projektként indul, s ezt követően a Bizottság és az EIB közösen értékeli majd a tapasztalatokat. A projekt tervezett kezdete 2009. év eleje, induló tőkéje hozzávetőlegesen 50 millió euró lesz.

Az EU JASMINE kezdeményezése egyértelmű állásfoglalás arra vonatkozóan, hogy a mikrofinanszírozási szervezetek és a pénzintézetek nem versenytársai egymásnak, hanem egymás kiegészítői. A JASMINE üzenete egyértelműen az, hogy nem a banki típusú mikrofinanszírozást kell forráshoz juttatni, hanem a mikrofinanszírozó szervezeteket.

#### 4.1.7 Elérhetőségek

Mikrohitellel kapcsolatos elérhetőségek:

- Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány: [www.mva.hu](http://www.mva.hu)
- Somogy Megyei Vállalkozói Központ Közalapítvány: [www.somogy-hvk.hu](http://www.somogy-hvk.hu)
- Tolna Megyei Vállalkozásfejlesztési Alapítvány: [www.tmvallkozp.hu](http://www.tmvallkozp.hu)
- Baranya Megyei Vállalkozói Központ és Alapítvány a Vidék Kis- és Középvállalkozásainak Fejlesztésére: [www.bmvk.hu](http://www.bmvk.hu)
- [www.umvmikrohitel.hu](http://www.umvmikrohitel.hu)

Széchenyi Kártyával kapcsolatos elérhetőségek:

- KA-VOSZ Zrt: [www.szkartya.hu](http://www.szkartya.hu)
- Megyei Kamarák: [www.pbkik.hu](http://www.pbkik.hu) ; [www.tmkik.hu](http://www.tmkik.hu) ; [www.skik.hu](http://www.skik.hu)

További állami finanszírozók:

- Magyar Fejlesztési Bank: [www.mfb.hu](http://www.mfb.hu)
- Hitelgarancia Zrt.: [www.hitelgarancia.hu](http://www.hitelgarancia.hu)
- Magyar Faktoring Szövetség: [www.faktoringszovetseg.hu](http://www.faktoringszovetseg.hu)

## 4.2 Banki hitelezés

A vállalkozások finanszírozásának fontos elemei a hitelek és kölcsönök.

A magyarországi bankszektor 2001-től kezdett jelentősebben hitelezés terén a KKV szektor felé fordulni. Ennek egyik oka, hogy a nagyvállalatok piacán már nem tudtak kiemelkedő növekedést produkálni. Ennek ellenére a mikro- és kisvállalkozások még mindig jóval kevesebb külső forrást tudtak bevonni növekedésük finanszírozására, mint a fejlett országokban működő társaik. A vállalkozások által igénybe vett hitelek aránya elmarad az EU-15 átlagától, 2003-ban a KKV-k csupán 11,3%-a rendelkezett hitellel vagy kölcsönrel. Ez az arány azóta növekvő tendenciát mutat a hiteltermékek diverzifikációjának és a kisvállalkozásokat megszólító termékeknek köszönhetően. [Bilek, Borkó, Czakó, Pellényi 2006]

A KKV szektor oldaláról is egyre dinamikusabban növekvő kereslet figyelhető meg, hiszen a termelés növekedése egyre több forgóeszköz finanszírozását követeli meg, az eszközök bővítéséhez szintén tőke szükséges, illetve ezeken kívül egyéb addicionális költségek is felmerülnek a szervezet fejlesztésével összefüggésben. Azonban a vállalkozások jelentős része nem tud bekerülni a banki hitelfinanszírozás látókörébe.

A kis- és középvállalkozások a hitelezésbe történő egyre növekvő bevonásának köszönhetően 2006 végére a KKV hitelek a teljes hitelállomány több mint felét jelentették. Ez a magas arány annak is köszönhető, hogy a nagyvállalkozások a kereskedelmi bankokon kívül a hitelek jelentős részét külföldről, vagy az anyavállalatukon keresztül vették fel.

A következő táblázat azt mutatja, hogy a vállalkozások hány százalékának van hosszú vagy rövid lejáratú hitele (arány), illetve hogy az összes hitelállomány mekkora részét használták fel a különböző létszámnagyságú vállalkozások (megoszlás).

11. táblázat: A hitellel rendelkező kettős könyvvitelű vállalkozások aránya és a hitelállomány megoszlása, 2005

	Hosszú lejáratú beruházási hitel		Rövid lejáratú kölcsön és hitel	
	Arány (%)	Megoszlás (%)	Arány (%)	Megoszlás (%)
0-1 fő	5,4	29,1	16,0	21,2
2-9 fő	14,1	16,2	29,0	12,2
10-49 fő	27,6	23,6	50,8	18,5
<b>MKV összesen</b>	<b>11,2</b>	<b>68,9</b>	<b>24,8</b>	<b>51,9</b>
50-249 fő	35,6	11,1	64,4	21,9
<b>KKV összesen</b>	<b>11,6</b>	<b>80,0</b>	<b>25,5</b>	<b>73,8</b>
250 főnél nagyobb	29,4	20,0	65,5	26,2
<b>Átlag/Összesen</b>	<b>11,6</b>	<b>100,0</b>	<b>25,6</b>	<b>100,0</b>

Forrás: Adóbevallások alapján GKM (2007) számításai

A táblázatból kiolvasható, hogy pl. a mikro- és kisvállalkozások 24,8%-a rendelkezik rövid lejáratú, 11,2%-uk pedig hosszú lejáratú hitellel. Ugyanez az arány figyelhető meg a KKV-k esetében is. Rövid lejáratú hitele a vállalkozások nagyobb hányadának van, mint hosszú lejáratú, pedig fejlesztés-politikai szempontból ez lenne a legfontosabb terület. De rövid lejáratú hitele is csak a KKV-k 25,5%-ának van, ami azt jelenti, hogy a kettős könyvvitelű vállalkozások majdnem háromnegyede hitel nélkül gazdálkodik. Az elmúlt kétévi növekedés ellenére az összes kereskedelmi bank és takarékszövetkezet 2007-ben kevesebb mikrovállalkozásnak adott éven túli hitelt, mint 2003-ban. Még rosszabbak az adatok a Ft-alapú beruházási hitelek számának alakulását vizsgálva, mely még 2007/2006 viszonylatában is csökkent.

Hosszú lejáratú hitelekkel legnagyobb arányban a közepes vállalkozások rendelkeznek, megelőzve a nagyvállalatokat is, akik feltehetően máshonnan is elő tudják teremteni a szükséges forrásokat, a kicsik pedig alacsonyabb arányban jutnak ezekhez a hitelekhez.

Fontos megjegyezni, hogy a vállalkozások 99%-a rendelkezik a rövid lejáratú hitelek mintegy 75%-ával, a hosszú lejáratúak 80%-ával, míg a vállalkozások 1%-a a hitelek 25, illetve 20%-ával.

A Gazdasági és Közlekedési Minisztérium Vállalkozásfinanszírozási Főosztálya által 2007 végén készített kérdőíves felmérés többek között arra kereste a választ, miből finanszírozzák a cégek fejlesztéseiket. A válaszok alapján elsősorban visszaforgatott nyereségükből, másodsorban bankhitelből, harmadrésben családjuk megtakarításából. Még az 1-9 fős mikrovállalkozások is inkább folyamodnak bankhitelhez, mint a családi megtakarításokhoz, ami újdonságnak számít az eddigi hasonló felmérések eredményeihez képest.

A felmérés eredménye is megerősíti az országos tendenciát, miszerint a bankhitel felvétele és a vállalkozás mérete között egyenes arányos összefüggés figyelhető meg.

Az alábbi táblázat a hitelt felvett és fel nem vett vállalkozások arányait mutatja be méretkategória szerinti bontásban.

**12. táblázat: Bankhitelt igénybe vett vállalkozások aránya létszámnagyság-kategóriánként a GKM által megkérdezettek között**

	0 fő	1-9 fő	10-49 fő	50 fő felett	Összesen
Vett fel	9,3	28,7	63,0	68,8	18,7
Nem vett fel	90,7	71,3	37,0	31,3	81,4
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: GKM felmérése 2007

#### 4.2.1 Devizahitelek

Amikor devizakölcsönről beszélünk, olyan hitelt értünk rajta, amelynek összegét nem forintban, hanem valamely más pénznemben határozzák meg. Devizában tartozunk tehát, függetlenül attól, hogy azt forintban vagy devizában folyósítja-e a bank.

Fontos azonban megjegyezni, hogy a devizahitelek nem egyeznek a deviza alapú hitelekkel. Devizahitelnél a folyósítás és a törlesztés is ténylegesen devizában történik. Deviza alapú hitelnél a folyósítás és a törlesztés forintban történik, de devizában van meghatározva a hitelösszeg és a törlesztő részlet. A továbbiakban a gyakrabban előforduló, a köznyelvi szóhasználatban devizahitelként emlegetett hitelkonstrukció főbb jellemzőit mutatjuk be, mely alapján az olvasó meg tudja különböztetni ezt a hitelfajtát a forint alapú hitelektől.

A devizahitelek pénzneme korábban jellemzően az USA-dollár volt, ma inkább euró, svájci frank vagy japán jen. Belföldön elsősorban forintra van szükségünk, és a hitel törlesztéséhez használt jövedelmünk is forintban keletkezik. Így többnyire a hitel visszafizetése is forintban történik. Ugyanakkor több bank is lehetővé teszi, hogy a devizahitel az ügyfél választásától függően devizában vagy forintban folyósítsák és törlesszék. A devizahitel összegét mindig devizában határozzák meg, annak kamatlába pedig az adott deviza pénzügyi kamatszintjének megfelelően alacsonyabb, mint a forint-hitelek jelenlegi kamatai.

A devizahitelek első látásra kedvezőbbnek tűnnek. Van azonban néhány olyan vonásuk, amely további költségekkel és kockázatokkal jár az ügyfeleknek. Az alábbiakban ezeket mutatjuk be.

Mivel az embereknek a hitelre általában forintban van szükségük, a kölcsönnyújtó a folyósított devizahitel összegét előzetesen átszámítja forintra. Ilyenkor deviza-vételi árfolyamot alkalmaz, mintha megvásárolná ügyfelétől azt a devizaösszeget, aminek ellenértékét forintban kifizeti. A hitel törlesztésekor ugyanez fordítva játszódik le. Amikor az ügyfél a törlesztő részletet forintban fizeti, a bank azt deviza-eladási árfolyamon számítja át devizára, mintha eladta volna ügyfelének a törlesztéshez szükséges devizaösszeget.

A vételi és eladási árfolyam közötti különbség (árfolyamrés) mértékét a bank szabadon állapítja meg. A vételi árfolyam alacsonyabb az eladásinál. A különbség mértéke változó, 0,2-0,4%-tól akár 2-3%-ig is terjedhet. Ez változatlan árfolyam mellett egy tízmilliós hitel esetében legalább néhány tízezer forinttal növeli a hitel költségeit, szélsőséges esetben pedig százezres nagyságú többletköltséget jelent. 2005. január 1-jétől azonban már ezt a költségelemet is tartalmazza a THM.

A hitelnyújtó intézmények a devizakölcsönöknél a különféle pénz nemek közötti átváltás költségeit általában az árfolyamrész, vagyis a vételi és eladási árfolyam különbsége révén fedezik. Egyes intézmények különdíjat, úgynevezett konverziós díjat is felszámíthatnak az átváltásért. A konverziós díj **összegét általában az átváltott pénzösszeggel arányosan** határozzák meg. Mivel e díj mértéke (százaléka) tudható, összege azonban csak a gyakorta változó árfolyam ismeretében határozható meg, általában ezt a költséget sem a THM-értékbe foglaltan, hanem külön tüntetik fel. Amennyiben tehát a hitelnyújtó váltási jutalékot is felszámít, akkor ez az árfolyamrész mellett további költséget is jelent.

A hitelek havi törlesztő részlete két részből tevődik össze: tőketörlesztésből (felvett hitelösszeg havi csökkenése) és kamatfizetésből. A devizában nyújtott hiteleknel a forint hitelekkel ellentétben mindkettő (a tőketörlesztés és kamatfizetés nagysága is) változhat, ezáltal a deviza alapú hitelek havi törlesztő részletei a forinthiteleknel gyakrabban és nagyobb mértékben ingadozhatnak. Egyrészt az adott deviza kamatának függvényében gyakrabban változhat a kamatláb, mely egy hosszabb lejáratú hitelnel a törlesztő részlet jelentősebb növekedését is okozhatja. Másrészt az árfolyamgyengülés (gyengül a forint árfolyama, amikor 1 euróért, illetve 1 svájci frankért a korábbinál több forintot kell fizetni) mértékével azonos arányban növekszik a havi törlesztő részlet forintban kifejezett nagysága.

Ebből következően célszerű, hogy az adós hitelfelvételi döntését ne a jelenlegi kamat- és árfolyamszint alapján maximalizálja - azaz az így kiszámított törlesztő részletet ne tekintse fixnek és jövedelméből maximálisan hiteltörlesztésre fordíthatónak -, hanem kalkuláljon a jövőbeni törlesztő részlet esetleges jelentős ingadozásával, illetve tartós növekedésének lehetőségével is. A konstrukció jellegeből fakadóan ugyanakkor a forint árfolyamának erősödése, illetve a devizakamatok csökkenése esetén a havi törlesztő részlet mérséklődhet is. Tekintettel a forint árfolyamának az utóbbi években tapasztalható jelentős ingadozására, a deviza alapú hitelek esetében a jövőt illetően bizonytalanságot hordoz a havi törlesztő részlet alakulása.

A devizahitelek kamatai a külföldi kamatok ingadozása miatt is változhatnak. A változó kamatozású devizahitelek esetében a külföldi kamatszint esetleges növekedése (a külföldi hitelek drágulása) előbb-utóbb a belföldi devizahiteleknel is érezteti hatását.

Hitelfelvételi döntés előtt érdemes szem előtt tartani, hogy hosszabb távon a forint kamatlábjának várható csökkenése, illetve a devizakamatlábak potenciális növekedése jelentősen mérsékelheti a deviza alapú hitelek jelenlegi előnyét. Jelenleg mind az euró zónában, mind Svájcban alacsonyan van a kamatszint. A múltbeli adatokból kiindulva középtávon devizakamat-emelésre is lehet számítani. A kamatemeléssel párhuzamosan, vagy ettől függetlenül is bekövetkezhet a forint árfolyamának gyengülése.

A devizaalapú hitelek - bankoktól függően - 3, 6, illetve 12 havonta változó kamatozással (kamatperiódussal) igényelhetők. A kamatperióduson belül a kamat változatlan marad, a deviza árfolyamváltozása miatt azonban akár havonta is módosulhat a forintban fizetett törlesztő-részletek nagysága. Több pénzügyi intézmény lehetőséget biztosít ügyfeleinek arra is, hogy a kamatperiódus fordulónapján - általában a futamidő alatt egyszer - átváltásuk hitelüket forintra. Ezzel az árfolyamkockázat hatásai kiküszöbölhetőek, ne feledjük azonban, hogy ez is költséggel jár.

Az utóbbi időben megjelentek azonban olyan konstrukciók is, amelyek esetén az ügyfélnek lehetősége van az egyes devizák (japán jen, euró, svájci frank, forint) közötti váltásra. A többféle devizában elérhető hitelek esetében a devizanem átváltás nem közvetlenül történik, hanem az egyik devizát előbb vételi árfolyamon a bank forintra váltja, majd a forintot eladási árfolyamon az „új” devizanemre váltja át. A devizanemek átváltásakor a deviza vételi- és eladási árfolyam különbözete a hitelfelvőt terheli.

Amikor Magyarország csatlakozik az euróövezet országaihoz és a forint helyett bevezeti az eurót, az euróhitelek árfolyamkockázata azonnal megszűnik, mert az árfolyamrögzítés időpontjától az euró/forint árfolyam már nem változhat. Az euró bevezetésével az átváltással járó költségek is megszűnnek, mert az euróhiteleket nem kell többé forintra átszámítani. Más devizák, például az USA-dollár vagy a svájci frank esetében a devizahitelek kockázatai továbbra is fennmaradnak.

Két dolgot ma még senki sem tud. Az egyik, hogy milyen lesz az a csatlakozási árfolyam, amelyen a forintHITELEKET - mint minden más forintban kifejezett tartozást és követelést is - euróra váltják át. Az árfolyamrögzítés eredményeként akár állandó nagyobb törlesztő részlet is kialakulhat, amennyiben a csatlakozáskori forintárfolyam magasabb a hitelfelvétel időpontjában érvényes árfolyamnál. A másik, nem kevésbé fontos talány, hogyan alakul majd az euróövezet kamatszintje. Mivel ez jelenleg igen alacsony, további csökkenése kevésbé valószínű. Ha pedig növekedni fog, akkor az euróhitelek drágulnak, és a most felvett, változó kamatozású euróhitelek kamata is növekedni fog.

Aki rövid futamidőre vesz fel devizahitelt, az alacsony kamatok mellett vegye figyelembe az árfolyamkockázatot, és alaposan tájékozódjék a hitel fentebb leírt járulékos költségeiről. Aki hosszú távra akar devizahitelt felvenni, az előbbi szempontok mellett a kamatváltozás lehetőségével is számoljon. A jelenleg olcsó devizahitelek kamatterhei ugyanis várhatóan növekedni fognak, ám ennek mértékét senki sem tudja megjósolni. Végül az, aki hosszú távra forintban adósodik el, legyen óvatos a fix kamatozású hitelek felvételénél, mert ezek kamata akkor is magas maradhat, ha majd a forinthitelt átváltják euróra. [www.pszaf.hu]

Bővebb információt a devizahitelek kapcsán a [www.pszaf.hu](http://www.pszaf.hu) oldalon olvashatnak.

## 4.2.2 Elérhetőségek

KKV-k számára hitelkonstrukciókat kínáló bankok:

- Erste Bank: [www.erste.hu](http://www.erste.hu)
- OTP: [www.otpbank.hu](http://www.otpbank.hu)
- FHB: [www.fhb.hu](http://www.fhb.hu)
- MKB: [www.mkb.hu](http://www.mkb.hu)
- Volksbank: [www.volksbank.hu](http://www.volksbank.hu)
- K&H Bank Zrt.: [www.khb.hu](http://www.khb.hu)
- CIB Bank: [www.cib.hu](http://www.cib.hu)
- Raiffeisen Bank: [www.raiffeisen.hu](http://www.raiffeisen.hu)
- UniCredit Bank: [www.unicreditbank.hu](http://www.unicreditbank.hu)
- CitiBank: [www.citibank.com](http://www.citibank.com)
- Budapest Bank: [www.budapestbank.hu](http://www.budapestbank.hu)

Takarékszövetkezetek a Dél-Dunántúlon:

- Szigetvári Takarékszövetkezet: [www.szigetvaritakarek.hu](http://www.szigetvaritakarek.hu)
- Bóly és Vidéke Takarékszövetkezet: [www.bolytksz.hu](http://www.bolytksz.hu)
- Mohács és Vidéke Takarékszövetkezet: [www.mohacsitakarek.hu](http://www.mohacsitakarek.hu)
- Szentlőrinc-Ormánság Takarékszövetkezet: [www.szentlorinctksz.hu](http://www.szentlorinctksz.hu)
- Völgyesség-Hegyhát Takarékszövetkezet: [www.takarek.eu](http://www.takarek.eu)
- Balatonföldvár és Vidéke Takarékszövetkezet: [www.bfoldvartakarek.hu](http://www.bfoldvartakarek.hu)

- Dél-Balaton Takarékszövetkezet
- Drávamenti Takarékszövetkezet
- Észak-Tolna Megyei Takarékszövetkezet: [www.eszaktolnatksz.hu](http://www.eszaktolnatksz.hu)
- Karád és Vidéke Takarékszövetkezet
- Kéthely és Vidéke Takarékszövetkezet: [www.kethelytksz.hu](http://www.kethelytksz.hu)
- Nagyatád Takarékszövetkezet: [www.tksznagyatad.hu](http://www.tksznagyatad.hu)
- Nagybajom és Vidéke Takarékszövetkezet: [www.nagybajomtksz.hu](http://www.nagybajomtksz.hu)
- Siklós és Vidéke Takarékszövetkezet: [www.siktak.hu](http://www.siktak.hu)
- Bátaszék és Vidéke Takarékszövetkezet: [www.bataszektakarek.hu](http://www.bataszektakarek.hu)
- Döbröközi Takarékszövetkezet
- Dunaföldvár és Vidéke Takarékszövetkezet
- Fadd és Vidéke Takarékszövetkezet
- Nagymányok és Vidéke Takarékszövetkezet
- Pincehely-Ozora és Vidéke Takarékszövetkezet
- Siómenti Takarékszövetkezet
- Tamási és Vidéke Takarékszövetkezet
- Zomba és Vidéke Takarékszövetkezet: [www.zombatksz.hu](http://www.zombatksz.hu)

## 4.3 Faktoring

### 4.3.1 A faktorálás jelentése

A faktorálás (pénzkölcsönzés számlakövetelés megvásárlása ellenében) hosszú múltra visszatekintő pénzügyi művelet, ami az üzleti élet fejlődésével összhangban, időről-időre némileg átalakul, és a gazdasági élet szereplőinek igényeire igazodva korszerű formában újra és újra felbukkan. Napjainkban ismét virágkorát éli.

A Magyar Faktoring Szövetség 2003 közepén alakult, de a klasszikus faktoring tevékenység csak az utóbbi években indult fejlődésnek.

A faktoráló cég (a faktor) a megvásárolt belföldi vagy export áruszállításából származó, rövid lejáratú vevőkövetelés jelentős részét, általában 80 százalékát azonnal ki is fizeti. Ezért ez a finanszírozási forma elsősorban a korlátozottabb pénzeszközökkel rendelkező, kis- és közepes beszállító vállalkozásoknak jelent jól használható pénzügyi szolgáltatást, mert a szokásos 30, 60, esetleg 90 napos fizetési határidő helyett azonnal pénzhez jutnak. A faktorálással élő vállalkozások forgóeszköz-finanszírozási lehetőségei látványosan javulnak, hiszen a faktor által kifizetett pénzből újra indítható a termelési vagy szolgáltatási folyamat. A követelés beszedéséről pedig a követelés új tulajdonosa, a faktorház gondoskodik.

A faktorálás lehet egyszeri, alkalmi ügylet, de a faktorálás lényege éppen a folyamatosság, mert az teszi lehetővé, hogy a likviditási helyzet optimális szinten alakuljon. Ezért a szokás az, hogy a faktoráltató és a faktorház hosszabb időre szóló keretszerződést kötnek. A feltételek mindig a szolgáltatást igénybevevő cég arculatához igazodnak, figyelembe véve annak termelési, szolgáltatási és szállítási sajátosságait. Így képesek létrejönni olyan tartós együttműködések faktoráltató és faktor között, amelyek hozzásegítik a vállalkozásokat potenciális növekedési lehetőségük kihasználásához, realizálásához. Az ügylet létrejötte elsősorban attól függ, hogy ki a vevő, hiszen a faktor kockázata a

vevőnél van, mert ő az adós. Ebből adódik, hogy a faktorálás ügymenetében kiemelt szerepe van a vevő minősítésének, bonitás vizsgálatának. Ha a vevő jó minősítést kap, az ügyfél –a szokásos 4-8 hét helyett-, akár 48 óra alatt hozzájuthat a megvásárolt számlaérték jelentős részéhez.

A számla ellenértéke esedékességkor a faktornak jár, hiszen ügyfele, az eladó rá engedményezte azt. Miután a vevő fizetett, a faktorház és a szállító a maradék hányaddal is elszámolnak. [www.faktoringszovetseg.hu]

### 4.3.2 A faktorálás ára

Általában, ha pl. a faktorálás futamideje 30 nap, a faktorálás költsége a bruttó számlaérték mintegy 1,6-2%-a. A költség két tényezőből tevődik össze, a faktordíjból és a kamatból. A faktordíj a bruttó számlaösszegre vetített fixdíj, a kamat pedig az előleg értékére vetített éves kamatláb futamidőre jutó hányada.

Azt, hogy ez a költség sok, vagy kevés, a következők mérlegelése alapján kell eldönteni:

- A faktor összetett szolgáltatást nyújt: Ha hagyományos, teljes körű konstrukcióról van szó, akkor megvásárolja a számlakövetelést, kezeli az ügyfél követelését és ezzel könyvvizelési feladatokat is végez, beszedi a számlakövetelést, és futja az üzlet kockázatát. Ezeket a feladatokat a szállító tulajdonképpen kihelyezi a faktorhoz, aki a különféle tevékenységeket testre szabottan végzi el a számára. A vállalkozó nemcsak pénzhez jut, hanem számos adminisztrációs munka, sőt a kinnlevőségek beszedésének terhe is lekerül a válláról.
- A mérleg másik oldalán a faktoráló cég helyzete esik latba. Meg kell vizsgálni, hogy a vállalatnak van-e lehetősége más módon megoldania cash flow problémáit az adott időszakra. Igénybe tud-e venni folyószámlahitelt, és ha igen, milyen kamattal. Szüksége van-e folyamatos finanszírozásra, ami a faktoring lényege.

Mindenesetre azok a cégek, amelyek sikeresen túljutottak az első ügymeneten, és belevágtak a konstrukcióba, úgy ítélik meg, hogy a szolgáltatás ára, figyelembe véve előnyeit, reális. Azt hangsúlyozzák, hogy a faktoring révén csökkennek a kinnlevőségek, növekszik az eszközök forgási sebessége, és a pénzbefolyás tervezhetővé válik. Az ily módon felgyorsított pénzáramlás következtében pedig javul a cég likviditása is, illetve ki tudja használni növekedési lehetőségeit. [www.faktoringszovetseg.hu]

## 4.4 Lízing

A lízingpiac alapvető fontossággal bír a kis- és középvállalkozások beruházásainak finanszírozásában, a lízing-ügylet ugyanis alacsony vagy nulla önerővel is megvalósítható és a törlesztés évekre előre tervezhető, ütemezhető. Természetesen a lízing esetében is fontos, hogy az ügylet mögött konkrét piaci terv is legyen, amely lehetővé teszi a lízingelt eszköz törlesztését, máskülönben felborulhat az adott vállalat pénzügyi egyensúlya.

Magyarországon lényegesen magasabb a lízingpiac nagysága a GDP-hez mérve, mint a legtöbb európai országban. A legmagasabb mutatóval Észtország rendelkezik, míg hazánk Szlovéniával osztozik a második-harmadik helyen. A piaci koncentráció jelentős, a legnagyobb 5-6 lízingcég a piac több mint felét lefedi. A CIB lízing a legnagyobb piaci szereplő (kb. 16%-os részesedéssel). [GKM 2007a]

#### 4.4.1 Pénzügyi lízing

Olyan üzleti megállapodás, mely szerint a lízingbe adó megvásárolja a lízingbe vevő által igényelt eszközt (lízingtárgyat), amit rendszeres díjfizetés ellenében a lízingbe vevőnek átenged. Szerződés-kötéskor rendezni kell a jószág futamidőt követő tulajdonjogát, mely általában egy vételi opció (maradványérték), így a lízingbe vevőnek nem kötelező lehetőséget teremt a lízingtárgy megvásárlására. A maradványérték általában a lízingtárgy használt piaci árával egyenlő. Gyakran előforduló forma azonban a teljes amortizációs lízing is, melynél a futamidő hosszát úgy alakítják ki, hogy a lízingtárgy könyv szerinti értéke a futamidő végén nulla legyen.

##### 4.4.1.1 Zárt végű pénzügyi lízing

A lízingtárgy a lízingbe adó tulajdonában marad a futamidő végéig, de lízingbe vevő könyveiben kerül aktiválásra, s ő jogosult az értékcsökkenés elszámolására is. Az utolsó lízingdíj, vagy a maradványérték megfizetését követően a lízingtárgy automatikusan a lízingbe vevő tulajdonába kerül. Az ÁFA teljes összegét a lízingbe vevőnek a futamidő elején kell megfizetnie, ehhez azonban a lízingbe adó rövid lejáratú kölcsönrel segítséget nyújthat. A lízingdíj kamatrésze a számviteli törvény előírásai szerint költségként elszámolható.

Tulajdonságai:

- A beszerzési ár Áfa tartalmát a lízingbe vevőnek a futamidő kezdetén kell megfizetnie, azonban később visszaigényelheti;
- A lízingtárgy tulajdonjoga a lízingbe adónál van;
- A lízingbe adó minden más tulajdonjoghoz kapcsolódó jogot a lízingbe vevőre engedményez;
- A lízingbe vevő az utolsó részlet megfizetésével válik a lízingtárgy korlátlan tulajdonosává.

Érdemesebb zárt végű pénzügyi lízinget választani, ha

- A lízingbe vevő általában ÁFA befizető pozícióban van;
- A lízingbe vevőnek vannak szabad forrásai az ÁFA megfizetésére;
- Jelentős működő tőke igény merült fel a lízingbe vevőnél.

##### 4.4.1.2 Nyílt végű pénzügyi lízing

A lízingtárgy a lízingbe adó tulajdonában van, de lízingbe vevő könyveiben kerül aktiválásra, s ő jogosult az értékcsökkenés elszámolására is. A lízingbe vevő a futamidő végén a következő változatok között szabadon dönthet:

- A maradványérték megfizetése ellenében a lízingtárgy tulajdonosává válik;
- A szerződés meghosszabbítását kéri a maradványértékről indulva;
- Nem kíván tulajdonjogot szerezni a lízingtárgy fölött.

A lízingdíjak tőkerésze az ÁFA-ját az általános forgalmi adóra vonatkozó jogszabályok előírásai szerint vissza lehet igényelni, a kamatrészt a számviteli törvény szerint költségként lehet elszámolni A

tőkerész ÁFA-ját a lízingbe vevő részletekben fizeti meg, illetékfizetési kötelezettsége pedig csak akkor keletkezik, ha a lízingtárgy tulajdonjoga hozzá kerül a futamidő végén.

#### Tulajdonságai:

- A futamidő végén tisztázódik csak, hogy ki lesz a lízingtárgy tulajdonosa;
- Elkerülhető a lízingdíj, vagy a saját erő megfizetésekor esedékes ÁFA azonnali megfizetése.

A nyílt végű pénzügyi lízing a kedvezőbb, ha

- A lízingbe vevő nem rendelkezik az ÁFA megfizetéséhez szükséges szabad forrásokkal, vagy csak szívesebben osztaná el befizetési kötelezettségét a futamidőre;
- A lízingbe vevő még nem biztos abban, hogy a futamidő végén meg akarja szerezni a tulajdonjogot;
- A lízingbe vevő egyáltalán nem, vagy csak negyedévente tud ÁFA-t visszaigényelni.

13. táblázat: A pénzügyi lízing előnyei és hátrányai

Pénzügyi lízing	
Előnyök	Hátrányok
Kíméli a saját tőkét	A többszöri tulajdonjog változás miatt növekvő illetékfizetési kötelezettség
Kiegészítő szolgáltatásokat tartalmaz	Kamatkorrekciók
Lehetővé teszi pénzügyi források bevonását eszközbeszerzésre	Árfolyamkockázat
Tulajdonjog szerzés az utolsó részlet megfizetésével	Többlet adminisztráció
	A teljes lízingdíjból csak a kamatrész számolható el költségként, a tőkerész az amortizációs költségeket terheli.
Nyílt végű pénzügyi lízing	
Az ÁFA-t a futamidőre elosztva lehet megfizetni	
Maradványérték kifizetésével megszerzhető a tulajdonjog	
Zárt végű pénzügyi lízing	
A lízingtárgy tulajdonjoga automatikusan a lízingbe vevőre száll a futamidő végén	A teljes vételárra vetített ÁFA fizetési kötelezettség a futamidő elején jelentkezik.
Európai Uniói támogatásokat nem zárja ki	
Nincs havonkénti ÁFA fizetési kötelezettség	

Forrás: [www.lizingpercek.hu](http://www.lizingpercek.hu)

#### 4.4.2 Operatív lízing

Az 1997/112 számú APEH iránymutatás és a Hitelintézeti Törvény alapján minden olyan lízing, mely nem pénzügyi lízing, operatív lízingnek tekinthető.

Ennek ellenére általában csak a következő tulajdonságokkal jellemezhető ügyletet szokás operatív lízingnek tekinteni:

- A futamidő végén nem feltétlenül kerül sor a lízingtárgy tulajdonjogának átadására (vételi opció);
- A maradványérték, (ahol a vételi opció gyakorolható), megegyezik, vagy közel áll a piaci értékhez;
- Általában kapcsolódó szolgáltatások kísérik: lízingtárgy karbantartása, fejlesztése... stb.;
- A lízingbe vevő a futamidő alatt rendszeres díjat fizet a lízingbe adónak.

A futamidő végén a lízingbe vevő a következő lehetőségek közül választhat:

- visszaszolgáltatja a lízingtárgyat;
- alacsonyabb bérleti díj ellenében meghosszabbítja a futamidőt;
- maradványértéken megvásárolja a lízingtárgyat.

Míg a pénzügyi lízing lényegét tekintve a hitelhez hasonlít, addig az operatív lízing valójában bérleti konstrukció, ezért szokták tartós bérletnek is nevezni.

#### Tulajdonságai:

- A lízingtárgy a lízingbe adó könyveiben kerül aktiválásra (a lízingbe adó mutatja ki mérlegében és számolja el az értékcsökkenést);
- Az üzemeltetés kockázata a lízingbe adó és a lízingbe vevő között megoszlik;
- Ha a lízingbe vevő vállalkozás, akkor:
  - A lízingdíj (bérleti díj) a számviteli törvény előírásaival összhangban költségként számolható el;
  - A lízingdíjat (bérleti díjat) 20 %-os ÁFA terheli

#### 14. táblázat: Az operatív lízing előnyei, hátrányai

Operatív lízing	
Előnyök	Hátrányok
Mérlegen kívüli finanszírozást kínál	Jelentős első befizetés
Gyors költségelszámolás	Tulajdonjog a lízingcégnél
Díjak költségként elszámolhatóak	Többlet adminisztráció
Megoldás azokra az esetekre, amikor a tulajdonszerzésnek korlátai vannak	
A lízingdíj egyéb szolgáltatások díjait is magában foglalja	
A maradványérték csökkenti a lízingdíjat	
Csökkenti az elavulás kockázatát	
Lízingtárgy tulajdonjogáról elég a futamidő végén dönteni	
ÁFA finanszírozási teher a lízingbeadónál marad	
Könnyen kalkulálható díjak és költségek	
A lízingdíjak nem növelik a tartozásállományt	
Lehetőség a szerződés meghosszabítására	

Forrás: [www.lizingpercek.hu](http://www.lizingpercek.hu)

### 4.4.3 A lízingtípusok összehasonlítása

15. táblázat: A lízingtípusok összehasonlítása

	Zárt végű pénzügyi lízing	Nyílt végű pénzügyi lízing	Operatív lízing
<b>Szerződő felek</b>	Lízingbe adó, lízingbe vevő, szállító	Lízingbe adó, lízingbe vevő, szállító	Lízingbe adó, lízingbe vevő, szállító
<b>Tulajdonjog</b>	Lízingbe adónál	Lízingbe adónál	Lízingbe adónál
<b>Tulajdonjog állása</b>	Automatikus	Opció	Nincs/Elővásárlási jog
<b>Lízingtárgy nyilvántartása</b>	Lízingbe vevőnél	Lízingbe vevőnél	Lízingbe adónál
<b>Értékcsökkenés elszámolása</b>	Lízingbe vevőnél	Lízingbe vevőnél	Lízingbe adónál
<b>Értékcsökkenési kulcs</b>	Szokásos mértékű	Szokásos mértékű	Gyorsított
<b>Értékcsökkenés mértéke</b>	Teljes amortizáció	Teljes amortizáció	Részamortizáció
<b>Törlesztések</b>	Tőkerész, kamatrész	Tőkerész, kamatrész, tőkerész ÁFA-ja	
<b>Lízingbevevő által fizetett ÁFA</b>	Futamidő elején egy összegben	Futamidő alatt a tőkerészek arányában	Havi díjakon
<b>Lízingbeadó által fizetett ÁFA (beszerzési ár után)</b>	Lízingbeadó kifizeti a szállítónak, majd visszaigényli	Lízingbeadó kifizeti a szállítónak, majd visszaigényli	
<b>Lízingdíjak költségelszámolása</b>	Csak a kamatrész számolható el	A kamatrész és a tőkerészek ÁFA-ja számolható el	A teljes lízingdíj és utána az ÁFA is elszámolható
<b>Futamidő</b>	Közép vagy hosszú táv, határozott időtartam	Közép vagy hosszú táv, határozott időtartam	Rövid vagy közép-táv, határozatlan időtartam is lehet
<b>Lízingbe adó szolgáltatása</b>	Csak finanszírozás	Csak finanszírozás	Finanszírozás és kiegészítő szolgáltatások
<b>Biztosítékok</b>	Szokásos hitelfedezetek és a lízingtárgy	Szokásos hitelfedezetek és a lízingtárgy	Lízingtárgy
<b>A lízingbe adó kockázatai</b>	Szokásos hitelkockázatok, szállítói kockázatok, visszavett lízingtárgy értékesítési kockázata	Szokásos hitelkockázatok, szállítói kockázatok, visszavett lízingtárgy értékesítési kockázata	Lízingbevevő nemfizetése, üzemeltetési kockázatok, visszavett lízingtárgy újrahasznosításának kockázata
<b>A lízingbe vevő kockázatai</b>	Üzemeltetési kockázat, szokásos hitefelvételi kockázat, lízingtárgy visszavételének kockázata	Üzemeltetési kockázat, szokásos hitefelvételi kockázat, lízingtárgy visszavételének kockázata	Üzemeltetési kockázat, lízingtárgy visszavételének kockázata, díjfizetés kockázata
<b>Törlesztés elszámolása a lízingbe vevőnél</b>	Tőke: adózott eredményből; kamat: költség	Tőke: adózott eredményből; kamat: költség	Teljes törlesztés: költség
<b>Jogi háttér</b>	1996. évi CXII. Törvény a hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról	1996. évi CXII. Törvény a hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról	Polgári törvénykönyv
<b>Szokásos saját erő</b>	10-30%	10-30%	10-30%
<b>Szokásos maradványérték</b>	0	5-20%	A piaci ár 10-30%-a

Forrás: [www.lizingpercek.hu](http://www.lizingpercek.hu)

## 5. FOGALOMTÁR

**Alapkutatás:** olyan kísérleti és elméleti munka, amelynek elsődleges célja új ismeretek szerzése a jelenségek alapvető lényegéről és a megfigyelhető tényekről, bármiféle konkrét alkalmazási és felhasználási célkitűzés nélkül.

**Alkalmazott kutatás:** új ismeretek megszerzésére irányuló eredeti vizsgálat, amelyet elsődlegesen valamely konkrét gyakorlati cél érdekében végeznek.

**Annuitás:** az annuitás legegyszerűbben megfogalmazva nem más, mint meghatározott időponttól kezdődően, adott számú éven keresztül esedékes állandó tagú járadék. Annuitásnak tekinthetjük például az egyenlő részletekben törlesztendő jelzáloghitelt.

**Árbevétel:** az értékesített termékek, szolgáltatások árának és mennyiségének szorzatösszege.

**Beruházás:** tárgyi eszköz beszerzése, létesítése, saját vállalkozásban történő előállítás. A beszerzett tárgyi eszköz üzembe helyezése, rendeltetésszerű használatba vétele érdekében az üzembe helyezésig, a rendeltetésszerű használatba vételig végzett tevékenység (szállítás, vámkezelés, közvetítés, alapozás, üzembe helyezés; továbbá mindazon tevékenység, amely a tárgyi eszköz beszerzéséhez hozzákapcsolható, ideértve a tervezést, az előkészítést, a lebonyolítást, a hitel-igénybevételt, a biztosítást is). Beruházás a meglévő tárgyi eszköz bővítését, rendeltetésének megváltoztatását, átalakítását, élettartamának, teljesítőképességének közvetlen növelését eredményező tevékenység is, az előzőekben felsorolt tevékenységhez hozzákapcsolható egyéb tevékenységgel együtt.

**Bevétel:** magánszemély által bármilyen jogcímen szerzett vagyoni érték.

**BUBOR (Budapest Interbank Offered Rate):** a Budapesti Bankközi Forint Hitel Kamatláb a budapesti kereskedelmi bankok hitelkamatának számtani átlaga. Két fontos szerepe van: referencia kamatlábként szolgál (változó kamatozású vállalati hitelkamatok referenciakamataként), valamint javítja a bankközi folyamatok átláthatóságát. Az MNB naponta számolja és teszi közzé.

**Cash-Flow:** pénzáram kimutatási eszköz, mely egy adott vállalkozás időszakos pénzügyi állapotát mutatja szembeállítva az aktuális kiadásokat a bevételekkel.

**Cenzúra döntés:** a hitelbírálat részeként a hitelkérelemmel foglalkozó ügyintéző egy összefoglalót ír, mely tartalmaz minden a hitelkérelemmel kapcsolatos külső és belső információt. Ezt a cenzúra bizottság elé terjeszti, akik döntenek a hitelkérelem ügyében. Ha a döntés pozitív, kölcsönszerződési ajánlat köttetik, melyben a bizottság meghatározza a szerződés kondícióit.

**De minimis szabály:** az Európai Unió szabálya, mely versenyt még nem torzító állami támogatás maximális összegét és egyéb feltételeit rögzíti.

**Deviza:** pénzhelyettesítő eszköz, valamely külföldi ország pénzére szóló külföldön fizetendő követelés – illetve külföldi pénznemben jelentkező tartozás –, melynek megjelenési formája lehet: csekk, váltó, hitellel, illetve folyószámla-követelés.

**Deviza-alapú hitel:** a folyósítás és a törlesztés forintban történik, de devizában van meghatározva a hitelösszeg és a törlesztő részlet.

**Devizahitel:** a hitel folyósítása és a törlesztése is ténylegesen devizában történik meg.

**EBKM (Egységesített Betéti Kamatláb Mutató):** a betét tényleges éves hozamát jelző mutató, segítségével összevethetők az egyes bankok által kínált betétek tényleges éves hozamai.

**Egyéb szolgáltatás:** a pénzügyi, a befektetési, a biztosítóintezeti, a hatósági igazgatási, az egyéb hatósági szolgáltatás.

**Értékcsökkenés (amortizáció):** a befektetett javak (immateriális és tárgyi eszközök) felhasználásának, műszaki – gazdasági avulásának pénzben kifejezett értéke. Az amortizáció nem csupán az eszközök avulásának, kopásának kifejezője, hanem a befektetett tőke visszanyerésének módja is.

**EURO LIBOR:** a londoni bankközi piacon irányadó euró-hitelkamatláb, ami azt jelenti, hogy a bankok mennyiért kaphatnak egymástól euróban hitelt adott futamidőre.

**Exit-stratégia:** kiszállási stratégia, a kockázati tőkés stratégiája a célvállalatból (befektetésből) való kiszállás időpontjára és mikéntjére vonatkozóan.

**Factoring:** szállítói követelés üzletszerű megvásárlása.

**Felfedezés:** a természeti törvények, képződmények felismerése. Nem műszaki alkotás.

**Felújítás:** az elhasználdott tárgyi eszköz eredeti állaga (kapacitása, pontossága) helyreállítását szolgáló, időszakonként visszatérő olyan tevékenység, amely mindenképpen azzal jár, hogy az adott eszköz élettartama megnövekszik, eredeti műszaki állapota, teljesítőképessége megközelítően vagy teljesen visszaáll, az előállított termékek minősége vagy az adott eszköz használata jelentősen javul és így a felújítás pótlólagos ráfordításából a jövőben gazdasági előnyök származnak; felújítás a korszerűsítés is, ha az a korszerű technika alkalmazásával a tárgyi eszköz egyes részeinek az eredetitől eltérő megoldásával vagy kicserélésével a tárgyi eszköz üzembiztonságát, teljesítőképességét, használhatóságát vagy gazdaságosságát növeli; a tárgyi eszközt akkor kell felújítani, amikor a folyamatosan, rendszeresen elvégzett karbantartás mellett a tárgyi eszköz oly mértékben elhasználdott (szerkezeti elemei előregedtek), amely elhasználódottság már a rendeltetészerű használatot veszélyezteti; nem felújítás az elmaradt és felhalmozódó karbantartás egy időben való elvégzése, függetlenül a költségek nagyságától.

**Forgóeszköz:** a számvitelben forgóeszköz a neve azoknak az eszközöknek, amelyek nem maradnak hosszú ideig a vállalkozás vagyonában (maximum 1 év). A megnevezésben a *forgó* szó a vállalkozás termelési ciklusában való körforgásra utal: a beszerzett alapanyagokból a gyártás következtében késztermék lesz, amelyet eladva, megjelenik egy követelés a vevővel szemben, majd amikor a vevő kifizeti a tartozását, a vállalkozás pénzeszközre tesz szert.

**Hitel:** a hitel olyan pénzügyi művelet, melynek során a hitelező lemond az áru, szolgáltatás azonnali kifizetéséről, vagy közvetlenül pénzt ad az adósnak, aki a hitelszerződésben foglalt határidőre kifizeti a megállapodott összeget, azaz a tartozását.

**Igénybe vett szolgáltatás:** minden olyan szolgáltatás, amely nem tartozik a közvetített szolgáltatás, illetve az egyéb szolgáltatás közé; különösen az utazásszervezés, a szállítás-*rakodás*, a raktározás, a csomagolás, a kölcsönzés, a bérlet, a bérmunka, az eszközök karbantartása, a postai és távközlési szolgáltatás, a mosás és vegytisztítás, a bizományi tevékenység, az ügyletszerzés, az oktatás és továbbképzés, a hirdetés, a reklám és propaganda, a piackutatás, a könyvkiadás, a lapkiadás, a szállodai szolgáltatás, a vendéglátás, a kutatás és kísérleti fejlesztés, a tervezés és lebonyolítás, a könyvvizsgálat, a könyvviteli szolgáltatás.

**Innováció:** a kutatás-fejlesztés eredményeként megszületett új termékek, szolgáltatások, eljárások, módszerek, rendszerek gazdasági bevezetése illetve elterjesztése a piacon. Az innováció a hatékonyság növelésének és a piaci terjeszkedésnek fontos eszköze.

**Jövedelem:** termelői oldalról az árbevétel és a termelési költség különbözete, fogyasztói oldalról a vásárlási célra rendelkezésre álló pénz - vásárlóképeség. (Jövedelem=bevétel-költségek.)

**Kamat:** a kamat egyszerűen fogalmazva a pénz (helyesebben tőke) szolgáltatásainak az ára. A kamat fogalma szorosan összefügg a pénz *időértékével*. A kamat (helyesebben szólva inkább a hozam) a befektető jutalma azért, hogy tőkét lekötve elhalasztja a fogyasztását. A kamat mindig egy pénzösszeg, amit a befektetésünk névértéke után fizet meg az, akinek a tőkénket kölcsön adtuk.

**Kamatláb:** a névértékre vetített kamat összege %-os formában kifejezve.

**Karbantartás:** a használatban lévő tárgyi eszköz folyamatos, zavartalan, biztonságos üzemeltetését szolgáló javítási, karbantartási tevékenység, ideértve a tervszerű megelőző karbantartást, a hosszabb időszakonként, de rendszeresen visszatérő nagyjavítást, és mindazon javítási, karbantartási tevékenységet, amelyet a rendeltetésszerű használat érdekében el kell végezni, amely a folyamatos elhasználódás rendszeres helyreállítását eredményezi.

**Készlet:** a számvitelben készletnek nevezik a vállalkozás rendelkezésére álló, egy éven belüli felhasználásra szánt eszközök összességét.

**Kísérleti fejlesztés:** olyan kutatásból és gyakorlati tapasztalatokból nyert, már létező tudásra támaszkodó, rendszeres munka, amelynek célja új anyagok, termékek és szerkezetek létrehozása, új eljárások, rendszerek és szolgáltatások bevezetése vagy a már létrehozottak vagy bevezetettek lényeges javítása.

**Kockázati felár:** a tényleges hitelkamatlábnak a kockázatmentes befektetés hozama (államkötvény) fölötti része, amely az adott ügyfélkör finanszírozásának kockázatát mutatja meg.

**Kockázati tőke:** olyan befektetői forrás, mely elsődlegesen tulajdonosi jogot megtestesítő részesezés (részvény vagy üzletrész) megszerzésével kerül be a célvállalkozásba, azzal a szándékkal, hogy extra profitot hozzon a befektetőnek viszonylag rövid (5-7év) időtávon.

**Költség:** tágabb értelemben a költség a gazdasági tevékenység – és közvetve a nyereségszerzés – érdekében „feláldozott” haszon (általában pénzösszeg).

**Könyv szerinti érték:** a gazdálkodó szervezetek vagyონmérlegében szereplő tételek tényleges értéke, tehát a bekerülési érték csökkentve az amortizációval.

**Kötvénykibocsátás:** értékpapír formát öltő befektetési lehetőség a befektetőknek, akik ezen az eszközön keresztül biztosítanak forrást a kibocsátó számára.

**LIBOR (London Interbank Offered Rate):** a londoni bankközi kamatláb az a kamatláb, amit a londoni tőkepiacon a bankok közötti műveletekben használnak, tehát amelyen nemzetközi bankok Londonban egymásnak hitelt adnak.

**Óvatolás:** váltók, vagy rövid lejáratú fizetési eszközök esetében használjuk. Ha nem fizet a kötelezett, gyorsított bírósági eljárás jön létre, ez az óvatolás. Közhitelű igazolás, hogy a kötelezett nem fizetett. Aki a váltóforgatásban részt vett, mindenki felelősségre vonható.

**Pénzügyi lízing:** olyan szerződés alapján valósul meg, amely szerződés értelmében a lízingbeadó a lízingbevevő igényei szerint beszerzett és a lízingbeadó tulajdonát képező eszközt lízingdíj ellenében, a szerződésben rögzített időtartamra a lízingbevevő használatába, birtokába adja azzal, hogy a lízingbevevőt terheli a használatból következően minden költség és kockázat, a lízingbevevő jogosult a hasznok szedésére, a szerződés időtartamának végén a

lízingelt eszköz tulajdonjogát a lízingbevevő vagy az általa megjelölt megszerzi (vagy megszerezheti), a maradványérték megfizetésével vagy anélkül, illetve a lízingbevevőt elővételi jog illeti meg, a lízingbevevő azonban ezen jogairól a szerződés megszűnése előtt le is mondhat.

**Royalty:** szerzői jogdíj.

**Szabadalom:** a találmányra engedélyezett jogi oltalom, kizárólagos jog a találmány gazdasági hasznosítására az ország területén maximum 20 évig.

**Találmány:** a szokásostól eltérő, ötletes, műszaki vonatkozású szellemi alkotás.

**THM (Teljes Hiteldíj Mutató):** a teljes hiteldíj az az összeg, melyet a hitelfelvevőnek a tőkeösszeg visszafizetésén felül fizetnie kell, így a THM tartalmazza a hitel folyósításához kapcsolódó és a hitel szerződés szerinti normál igénybevételevel kapcsolatban felmerülő összes kamat-, díj- és kezelési költséget. Nem tartalmazza a hitel folyósításától független, illetve a hitel folyósítása előtt felmerült esetleges költségeket, mint például a hitelbírálati díj, a rendelkezésre tartási jutalék, késedelmi kamat, stb.

**Üzleti angyal:** sikeres üzleti múlttal visszatekintő magánszemélyek, akik tőkét fektetnek be induló innovatív cégekbe, személyes közreműködéssel, tanácsokkal segítve a cégvezetést.

**Üzleti terv:** egy üzleti ötlet, egy innováció kidolgozásához és megvalósításához szükséges előkészítő lépések célját, szerkezetét és tartalmát összefoglaló terv.

**Valuta:** valamely ország törvényes fizetési eszköze egy másik ország fizetési forgalmában. A valuta tehát nem más, mint a tényleges pénz a készpénz.

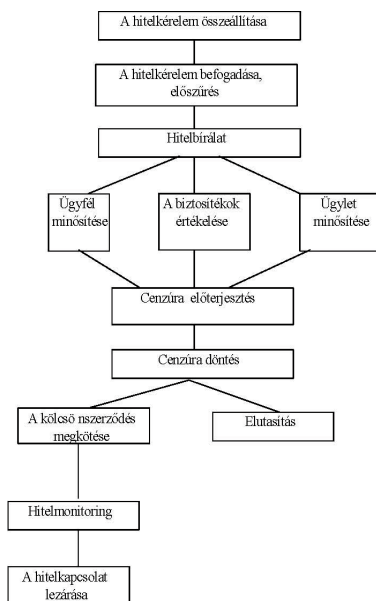
**Védjegy:** az árujelzők legfontosabb fajtája. A védjegy, mint árujelző, az egyes áruk és szolgáltatások azonosítására, egymástól való megkülönböztetésére, a fogyasztók tájékozódásának előmozdítására szolgáló jogi oltalom. A gazdasági verseny alapvető eszköze, kiemelkedő szerepet játszik a marketing és a reklám területén.

## I. A hitelkérelem összeállítása

A vállalkozás hiteligényét hitelkérelem benyújtásával jelzi a hitelintézet felé. A hitelkérelem a bankok többségénél nincs előírt formához kötve. A kérelemnek tartalmaznia kell a hiteligény szöveges indoklását, ezen belül mindenképp a kért hitel célját, fajtáját, összegét (a pénz nem megjelölésével), igénybevételének tervezett időpontját, törlesztésének ütemét, a hiteligénylő által felajánlott biztosítékokat.

A kérelemben az igénylő be szokta mutatni magát a vállalkozást (főként új bankkapcsolat kiépítésénél). Részletes értékelést ad továbbá a cég gazdálkodásáról – mind a hitelkérelmet megelőző időszakra, mind a hitelkapcsolat tervezett időtartamára vonatkozóan. Különösen fontos, hogy a hitelkérelemből kiderüljön, mikor és milyen forrásokból képes a cég a kért hitel törlesztésére.

1. ábra: A hitelezés folyamata



Forrás: Szűcs Tamás, PTE-KTK, 2008

A hitelkérelem és a hozzá csatolt anyagok tartalma és részletezettsége szoros összefüggésben állnak a kért hitel fajtájával, összegével és futamidejével. A szokásos mellékletek közé tartoznak:

- az utolsó két, vagy három év számviteli beszámolója, valamint
- a cég legutóbbi főkönyvi kivonata,
- a tulajdonosokra vonatkozó információk,

- a fontosabb szállítók és vevők felsorolása,
- az üzleti (de legalább a pénzügyi) terv a kért hitel időtartamára.

A projektfinanszírozásra kért hitelekhez – amint arról már szó volt – a projekt gazdaságossági számításait, nagyobb beruházásoknál az ún. Megvalósíthatósági tanulmányt is mellékelni szokták. A hitelkérelem összeállítása kapcsán fontosnak tartjuk megjegyezni, hogy számos konkrét célra kedvezményes kamatozású, speciális hitelkonstrukciók is léteznek. A vállalkozás elemi érdeke, hogy kérelme benyújtása előtt ezekről alaposan tájékozódjon, mert lehet, hogy körültekintése révén jelentős forrásköltséget takaríthat meg.

## **I/1. A hitelkérelem befogadása, előszűrés**

Az elkészült hitelkérelmet a hiteligénylő vállalkozás benyújtja a bankhoz. Átvételkor általában ellenőrzik az anyag teljességét, vagyis azt, hogy a hitelintézet által elvárt valamennyi információt, számítási anyagot, mellékletet tartalmazza-e. A kérelmet befogadásakor dátumbélyegzővel szokták ellátni, ami azért bír jelentőséggel, mert a hitelintézetek saját maguk szabta elintézési határideje inentől kezdve számít. A legtöbb bank a kérelem befogadásakor ún. előszűrést is végez, hogy az eleve esélytelen igénylőket (pl.: tetemes adóhátralékkal rendelkezők, korábbi szerződészegésük miatt „fekete listán” szereplők, jogszabályi tilalom alá esők stb.) a legkisebb munkaráfordítással utasíthassák el. Az előszűréshez ma már a Bankközi Adósnilyvántartó Rendszer (BAR) adatait is felhasználják.

## **I/2. Hitelbírálát**

A hitelbírálát a hiteldöntés előkészítését célzó összetett folyamat. Feladata, hogy az igénylő gazdálkodásának és körülményeinek alapos értékelésével minél megalapozottabbá tegye a kölcsön folyósítására vonatkozó döntést. Szokásos elemei az ügyfélminősítés, a biztosítékok értékelése és az ügyletminősítés.

### **I/2.1. Ügyfélminősítés**

A bankok hiteligénylő partnereiket azok hitelképességét jelző osztályok valamelyikébe szokták besorolni. A folyamatot korábban adósmínősítésnek nevezték. Az osztályozást saját ügyfél- és partnerminősítési szabályzatukra alapozva végzik el. A vállalkozások körébe tartozó hiteligénylőket öt, vagy annál több adóosztály valamelyikébe sorolják

- részben gazdálkodási adataikból (néha terveikből is) számított mutatók, mérhető ismérvek,
- részben egyéb nem számszerűsíthető kritériumok (ún. „szubjektív szempontok”) alapján.

Az adósmínősítés kötelező minden hiteligénylőre (valamint azokra, akikkel szemben a hitelintézet kockázatot vállal) még a hitelnújtás, illetve a kockáztvállalás megtörténte előtt. A minősítést legalább évente egyszer felül kell vizsgálni. A minősítés során a banknak meg kell vizsgálnia reménybeli ügyfele gazdálkodásának számszerűsíthető ismérveit, ezen belül

- tőkeellátottságát,
- likviditását,
- jövedelmezőségét és
- adósságszolgálat viselő képességét

kifejező mutatókat, továbbá minden más olyan mutatót, melyek alakulását a besoroláshoz szükségesnek tartja (pl.: eszközök forgási sebessége, cash-flow szerkezet, nettó forgótőke ellátottság, eladósodottság mértéke). Ezen mutatók kiszámításához, értékeléséhez nyújt segítséget a II. számú mellékletben található összefoglaló.

A kiemelten vizsgálandó szempontok közé tartozik a tulajdonosi szerkezet, a kereszttulajdonlások vizsgálata. Nem közömbös a banknak, mennyire lojális magatartást várhat el a tulajdonosoktól, akik egy hirtelen tőkekivonással, vagy más manőverrel nehéz helyzetbe hozhatják a hitelezőt. Az egyik legfontosabb minősítési aspektus a hitelintézet számára a vállalkozás vezetése. A menedzsment tevékenysége a perspektivikus gazdálkodás, s így a törlesztő-képesség biztosítása szempontjából meghatározó jelentőségű. A vezetés értékelése során a szakmai képzettségen és a gyakorlaton felül az átlagos életkort, a rugalmasságot, a kreativitást és még más tényezőket is vizsgálni szoktak. A fontos kérdések közé tartozik, hogy a cég stratégiája, a vezetés céljai realizáltak-e.

Rendkívül fontos a hitelező számára a hitelkérő piaci pozíciója. A piaci helyzetet külön értékeli a cég, mint eladó, és mint vevő szempontjából.

Előnyösnek tekintik, ha a vállalkozás eladóként erős pozícióban van, piaci részesedése jelentős, korszerű, jó minőségű termékeket (szolgáltatásokat) kínál, gondoskodva azok folyamatos fejlesztéséről. Értékesítése nem függ egy, vagy néhány nagyvevő vásárlásától.

A cég tevékenységéhez rendszeresen szükséges anyagok, áruk vevőjeként pozitívként értékelhető, ha nincs kiszolgáltatva valamely monopolhelyzetű eladónak, ha beszerzési forrásait nagyobb veszteség nélkül képes változtatni. A piaci pozíció értékelésébe a konkurens cégek helyzete, fejlődési kilátásai értékelése is beletartozik. A minőség és ár közötti arányok vizsgálata éppúgy elengedhetetlen, mint a helyettesítő termékekkel kapcsolatos potenciális kiszorító hatás veszélyének felmérése. Ezen értékelésre kerülő paramétereket tömöríti egy dokumentumba az üzleti terv, melyről az olvasó részletesebben a 4.4. részben tájékozódhat, illetve az I. számú mellékletben segédletet talál az üzleti terv kidolgozásához is.

Áttételesen a piaci pozícióhoz is kapcsolható, s napjainkban egyre növekvő jelentőségre tesz szert a hiteligénylő gazdálkodásának környezetvédelmi szempontból való értékelése. A vállalkozás hitelezhetősége jelentős mértékben a cég számviteli beszámolóira épül. Könnyű belátni, milyen fontos a bank számára a vállalkozás számviteli információs rendszerének korszerűsége (gyors adatszolgáltatás) és megbízhatósága.

Utolsó szempontként a banknak a hiteligénylővel kapcsolatos korábbi tapasztalatait érdemes figyelembe venni. A hitelintézet szívesebben nyújt hitelt az olyan vállalkozásoknak, melyek pénzforgalmi számlájukat nála vezetik, korábbi adósságaikat rendben, határidőre megfizették, a hitelező információs igényét gyorsan, precízen kielégítik. Az ügyfélminősítés során számított mutatókhoz és egyéb szempontokhoz többnyire pontszámokat szoktak hozzárendelni, és a hitelkérő besorolását ezekre alapozzák. Ha a minősítés eredménye kedvezőtlen, azaz a cég nem hitelképes, akkor a további vizsgálatokra már nem kerül sor.

Hitelezhető besorolás esetén ügyfél limitet állapítanak meg a hiteligénylő számára. A limit az egyes ügyfelekkel szemben vállalható legmagasabb kockázatot jelenti, tehát elméleti hitelplafonként viselkedik. A limit nagyságát az eszközök értékéhez, az éves árbevételhez, a cash-flow-hoz, vagy ezek kombinációjához szokás kötni. A hitelezhető besorolású ügyfelek limit meghatározását követően a biztosítékok minősítésére kerül sor.

## I/2.2. A felajánlott biztosíték(ok) értékelése

A bank hitelnyújtásai során többnyire nem saját, hanem betéteseinek pénzét kockáztatja. Ezért fokozott felelősséggel tartozik nekik, és a tőketörlesztés elmaradása ellen biztosíték(ok) kikötésével is védekezik. A fejlődés azt hozta magával, hogy ma már a biztosítékokat is osztályokba sorolják és előfordulhat, hogy egy gyengébb minősítésű cég jó biztosítékkal könnyebben jut hitelhez, mint egy közepes cég, amely nem tud megfelelő biztosítékot felajánlani.

A biztosítékok (más néven közvetett fedezetek) osztályozásakor a fedezet

- piaci értékét,
- értékállóságát,
- tehermentességét (dologi biztosíték),
- mobilizálhatóságát és
- érvényesíthetőségét

tekintik meghatározónak. A bank által elfogadott rendezőelveket és értékelési metódusokat ún. Fedezetértékelési szabályzatban foglalják össze.

16. táblázat: A legfontosabb közvetett fedezetek szokásos csoportosítása

Személyi biztosítékok	Dologi biztosítékok	Egyéb fedezetek
állami garancia	óvadék	engedményezés
más bank garanciája	zálog	vételi opció
kezesség	jelzálog	
akkreditív	kézi zálog	

## I/2.3. Ügyletminősítés

A hiteligénylő jó ügyfélminősítése még nem feltétlenül jelenti azt, hogy a bank a konkrét kérelmet teljesítésre érdemesnek itéli. Inkább "belépőnek" tekinthetjük a további procedúra felé. Az ügyletminősítés során éppen azt szokták megvizsgálni, hogy az összes rendelkezésre álló információt figyelembe véve a kért célra érdemes-e hitelt folyósítani, a hiteligény pénzügyileg és gazdaságilag mennyire megalapozott, és – ami a banknak talán a legfontosabb – biztosított-e a törlesztés.

Az ügyletminősítés nem ér véget a törlesztő-képesség ellenőrzésével, hanem – a kért hitel jellegéhez igazodó – egyéb elemzéseket is magában foglal. Helyszíni szemlével is ki szokták egészíteni, hogy a bank ügyintézője minél alaposabban megismerkedhessen partnerének gazdálkodásával.

A hitelbírálattal párhuzamosan a kért hitelt kockázati szempontból is elemezni szokták. Ez az elemzés a hitel fajtájától és összegétől függő mélységű. Célja mindazon tényezők feltárása, melyek a törlesztést és a kamatok fizetését veszélyeztethetik. Ilyen tényezők pl. a gazdasági környezet változása (ezen belül az árfolyamok, az adórendszer, az ágazati fejlődés), a piaci pozíció módosulása (kereslet, kínálat, helyettesítő termékek térhódítása), új környezetvédelmi előírások hatálybalépése stb. A kockázatelemzést egyes hitelintézeteknél maga a hitelügyintéző, máshol külön erre a célra kialakított szervezeti egység munkatársa végzi.

### **I/3. Az előterjesztés összeállítása és a cenzúradöntés**

Az előzőekben részletezett értékelések, elemzések elkészülte után a hitelügyintéző összeállítja azt az anyagot, amely alapján az illetékes banki testület, az ún. cenzúrabizottság döntést hozhat. Ez az anyag a cenzúra-előterjesztés, amely tartalmazza a hitelkérelemmel kapcsolatos lényeges külső (többnyire az ügyféltől kapott) és belső információkat (így az adósminősítés, fedezetértékelés, ügyletminősítés eredményeit és legfontosabb megállapításait).

A cenzúra előterjesztésben az előterjesztő döntési javaslata is megjelenik. Ha az pozitív, akkor az árazásra is ajánlást tesz. A legtöbb hitelintézetnél a döntést az ún. cenzúrabizottságra bízzák, amely a bank munkatársaiból áll. Amennyiben a bizottság elutasító döntést hoz, annak okairól írásban tájékoztatják az ügyfelet. Jóváhagyó döntés esetén a bizottság meghatározza a szerződés összes feltételét (kondícióját): az engedélyezett hitelösszeget, a kamat mértékét, a törlesztés ütemezését, a kért biztosítékokat és minden más kikötést, amit szükségesnek tart.

Az összes feltétel kölcsönszerződési ajánlat formájában kerül vissza a hitelkérőhöz, aki azt elfogadás esetén cégszerűen aláírja. A köznapi szóhasználatból eltérően a bank és ügyfele közötti hitelkapcsolat a Ptk. alapján bankkölcsön-szerződéssel jön létre. Ha a cég az ajánlatot nem kívánja elfogadni, a vitatott feltételekről további tárgyalást kezdeményezhet, vagy más bankhoz fordulhat.

### **I/4. A hitelmonitoring**

A kölcsönszerződés létrejötte és a teljes törlesztés, ill. kamatfizetés közötti időszakban a bank – kockázatának mérséklése céljából – rendszeres időközönként figyelemmel kíséri adósa gazdálkodását. Ha bármilyen olyan jelet tapasztal, ami az adós kötelezettségének teljesítését veszélyeztetné, akkor ügyfelével tárgyalásokat kezdeményezhet a problémák megoldására, ill. szükség esetén egyoldalú lépéseket tehet érdekei védelmében (a szerződés felbontása, a biztosítékok érvényesítése, végső esetben az adós vállalkozás felszámolását is kezdeményezheti).

A monitoring tevékenység során többnyire figyelmeztető jelnek tekintik, ha pl.

- a cég átalakul,
- személycsere történik a vezetésében,
- termék és/vagy profilváltásra kerül sor,
- a vállalat piacán jelentős változások következnek be,
- a fedezet reálértéke csökken,
- az adós késve törleszt, határidőn túl fizeti a kamatot,

- az ügyfél váltóját óvatolni kell,
- a cég várhatóan veszteséggel zár,
- csőd eljárás, felszámolás várható.

Többnyire a monitoring tevékenységhez kapcsolják a követelések negyedévente kötelező minősítését (problémamentes, külön figyelendő, átlag alatti, kétes, vagy rossz osztályok valamelyikébe). Nyilvánvaló ugyanis, hogy a besoroláshoz szükséges információk éppen a monitoringot végző egységnél állnak közvetlenül rendelkezésre.

## I/5. A hitelügylet lezárása

Normális körülmények között a monitoring folyamat a hitelügylet szerződésének megfelelő teljesítésével ér véget. A szerződéstől eltérő teljesítés esetén a bank először a rendelkezésére álló biztosítékok közvetlen érvényesítésével (pl. óvadék, opció, kézizálog) igyekszik kárpótolni magát a meg nem fizetett kamat, ill. az elmaradt tőketörlesztések miatt. Ha ez az út nem vezet eredményre, vagy a követelések maradéktalan megtérülését nem biztosítja, rendszerint akkor kerül sor közvetett érvényesítésre (végrehajtási eljárás), esetleg a fennmaradt követelés eladására, vagy leírására.

## II. Az üzleti terv

Az üzleti terv egy olyan összefoglaló tervezet, mely egy új üzleti ötlet, egy innováció kidolgozásához és megvalósításához szükséges előkészítő lépések célját, tartalmát és eredményét írja le. Ennek elkészítése során bizonyosságot szerezhetünk a megvalósítandó innováció életképességéről, a fejlesztés kockázatairól, esetleges buktatóiról, lehetséges sikereiről, és hasznáról.

Az üzleti terv jelentősége abban rejlik, hogy a potenciális befektetők általában ezen keresztül ismerkednek meg először egy tervezett innovációval, megvalósításának feltételeivel, piaci bevezetési és értékesítési lehetőségeivel. Ezért különösen fontos úgy elkészíteni a tervezett fejlesztés üzleti tervét, hogy az bizonyítékként szolgáljon az innováció piacképességére, valamint a kivitelezést tervező vállalkozó megfelelő piaci ismeretére. Ezek hiányában a potenciális befektetők nem lesznek képesek reálisan megítélni a tervezett innováció értékét, ezért legtöbbször nemleges nyilatkoznak a forrásallokációról.

Az üzleti terv tehát egy eszköz, mellyel a vállalkozás pótlólagos forrásokhoz juthat fejlesztésének kivitelezéséhez. Ugyanakkor az üzleti terv egyben egy hivatalosnak minősülő dokumentum, hiszen bemutatja a vállalkozást, annak működési környezetét, rövid- és hosszú-távú céljait és az e célok eléréséhez szükséges, tervezett eszközöket. Az üzleti terv fontos alapdokumentumnak számít az alábbi esetekben:

- finanszírozás megszerzéséhez – vállalkozás indítása, fejlesztés kapcsán,
- banki hitelkérelemhez – kölcsönigény alátámasztására,
- pályázat benyújtásához – megalapozottság igazolására,
- potenciális befektetők megtalálásához – üzleti angyalok, kockázati tőke,
- a jövőbeni üzleti stratégia kidolgozásához – vállalkozás vezetőinek nyújt segítséget.

Az üzleti terv tartalma és részletessége természetesen függ a vállalkozás élettartamától, tevékenységi körének sokszínűségétől, a vállalkozás méretétől, illetve az adott innováció sajátosságaitól. Egy innovációra alapuló, kezdő vállalkozás (start-up, spin-off) természetesen nem tudja leírni a korábbi évek pénzmozgásait, nem tud beszámolni az addig folytatott tevékenységéről, ugyanakkor egy több éve működő vállalkozás esetében ezek nem elhanyagolható információk a megítélés során.

Az üzleti terv elkészítésének legfontosabb alapszabályai a megbízhatóság, használhatóság és bizonyító erő. A reális tervkészítéshez – mely alapfeltétele a használhatóságnak – a vállalkozásnak megbízható és használható információkat kell szolgáltatnia a pénzügyi, piaci és szakmai helyzetéről. Bizonyítania kell, hogy a tervezett innováció, illetve kutatás-fejlesztés sikeresen megvalósítható és piacképes terméket fog eredményezni, melyet a megkeresett potenciális befektetőnek érdemes támogatásban részesítenie.

Az I. számú mellékletben bemutatjuk egy üzleti terv általános szerkezetét, fontos elemeit, mely segítségül szolgálhat az elkészítésben.

## **II/1. Vázlat az üzleti terv elkészítéséhez**

<p>PROJEKT NEVE</p> <p>MEGVALÓSÍTÓ NEVE</p>
---

**Vázlat**  
**ÜZLETI TERV**  
**kidolgozásához**

**Készítette:**

**xxxxxxx Kft.**

Dátum 2008. ....





## B. A VÁLLALKOZÁS ÉS A FEJLESZTÉS ÁLTALÁNOS BEMUTATÁSA

### 1. A VÁLLALKOZÁS BEMUTATÁSA

- a vállalkozás és üzleti koncepciója
- termékek/szolgáltatások, kik az elsődleges vevők
- vállalkozása megalakulása, története, eredményei, a főbb sikerei, kudarcok, személyes ágazati tapasztalatai, amelyek indokolják a projektet.
- milyen az ágazat szerkezete, milyenek a kilátások, célkitűzések, kik a legnagyobb versenytársak?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 2. A TERVEZETT FEJLESZTÉS CÉLJA, LEÍRÁSA, INDOKLÁSA

A vállalkozás pénzügyi helyzete. Miért van szükség tőkebevonásra? Hogyan kerül felhasználásra?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### 3. MARKETING TERV

Kik jelentik vállalkozásának piacát, illetve milyen piacokat szándékozik megcélózni. Áruinak, szolgáltatásainak milyen versenytársai vannak jelen a piacon, illetve melyek megjelenését várja? Hol helyezkednek el fő versenytársai? Milyen előnyei vannak az Ön áruinak/szolgáltatásainak a versenytársakkal szemben? Milyen nagyságúak versenytársai összehasonlítva az Ön vállalkozásával? Milyennek és hogyan képzeli el áruinak/szolgáltatásainak terjesztését? Milyen reklám ill. eladás ösztönzési módszereket kíván alkalmazni(termékpolitika, árpolitika, értékesítési politika, marketing kommunikációs politika)?

---

---

---

---

---

---

---

---

### 4. MŰKÖDÉSI TERV

Kérjük, mutassa be vállalkozása alaptevékenységét, annak ciklusait, írja le, hogyan védi ki a szezonális miatt előálló ingadozásokat. Milyen vállalkozásának elhelyezkedése, milyen előnyei és hátrányai vannak (*munkaerő hozzáférhetősége, vevők közelsége, közlekedés, helyi adók stb.*) Írja le a létesítményeket (műhely, irodák, raktárak), földterületeket, felhasznált gépeket és berendezéseket. Az eszközöket birtokolja, bérli vagy lízingeli-e? Írja le a fejlesztése jelenlegi állapotát, illetve a befejezésig felmerülő feladatait, költségeit. Írja le a K+F folyamatokhoz kötődő költségeit. Írja le a gyártási folyamathoz kapcsolódó költségeit. A következő években milyen bővítéseket tervez? Mutassa be az alvállalkozók bevonását, a készletek finanszírozását, a bevont munkaerőt. Kik lesznek a szállítói, honnan szerzi be az alapanyagokat, milyen megállapodásokat kötött? Kinek a segítségére számíthat, ha Ön vagy „kulcsalkalmazottja” nincs ott?

---

---

---

---

---

---

---

---

## 5. A VÁLLALKOZÁS TULAJDONÁBAN LÉVŐ INGATLANOK ÉS ESZKÖZÖK

Megnevezés/ Azonosító <i>(helrajzi szám, gyári szám stb.)</i>	Beszerzési érték (eFt)	Könyv szerinti érték (eFt)	Becsült jelenlegi érték (eFt)	Összes teher	A zálogjog kedvezményezettje

## 6. KÖTELEZETTSÉGEK

Hitelező neve, címe	Felvett hitel/kölcsön (eFt)	Havi törlesztő részlet (eFt)	Esedékes tőke törlesztés 1 éven belül	Esedékes tőke törlesztés 1 éven túl	Esedékes kamat 1 éven belül

## 7. FŐBB ÜZLETI PARTNEREK

A partner neve	Cím, telefonszám	A kapcsolat jellege (vevő, szállító)	Fizetés módja és határideje

## 8. SWOT ANALÍZIS

<p><b>Erősségek</b> A vállalat pozitív tulajdonságai, versenyelőnyei - felsorolás. Mi az, amit jól csinálunk?</p>	<p><b>Gyengeségek</b> A vállalat negatív belső tulajdonságai, versenyhátránya - felsorolás. Mi az, amit rosszul csinálunk, csinálhatnánk jobban?</p>
<p><b>Lehetőségek</b> A vállalat előnyös környezeti jellemzői- felsorolás. Miben rejlenek a lehetőségeink?</p>	<p><b>Veszélyek</b> A vállalat hátrányos környezeti jellemzői, esetleges akadályai - felsorolás. Mit csinálnak a versenytársak? Hol ütközhetünk akadályba?</p>

## 9. PÉNZÜGYI TERVEK

### 9.1. A teljes fejlesztés tervezett anyagi-műszaki összetétele és finanszírozási terve ezer Ft-ban

Megnevezés	Támogatás	Saját erő (eFt)			Források összesen (eFt)
		Pénzbeni hozzájárulás		Természetbeni hozzájárulás	
		Egyéb állami támogatás	Hitel		
<b>1. Előkészület költségei</b>					
- munkadíj					
- tervezési díj					
- épület, ingatlanvásárlás					
- egyéb					
<b>2. Gépek, berendezések ebből:</b>					
- eszköz beszerzése					
- szolgáltatások beszerzése					
<b>3. Egyéb költségek</b>					
<b>4. Tartalék</b>					
<b>5. Beruházási költség (1+2+3+4)</b>					
<b>6. Tartós forgóeszköz</b>					
<b>7. Fejlesztési költség (5+6)</b>					
<b>8. Egyéb fejlesztési célú kifizetés (ÁFA, illeték)</b>					
<b>9. Fejlesztés összes pénzigénye (7+8)</b>					

### 9.2. A forrásfelhasználás részletezése

	Mennyiség	Egység	Egység ktg.	Összes ktg.	Igényelt támogatás	Saját erő
<b>Beruházás (eFt)</b>						
Beruházás összesen:						
<b>Forgóeszköz (eFt)</b>						

Forgóeszköz összesen:													
HITEL ÖSZ- SZESEN:													

### 9.3. PÉNZFORGALMI TERV ( 1. ÉV) adatok eFt-ban

	Hónap	Jan	Feb	Már	Ápr	Máj	Jún	Júl	Aug	Szep	Okt	Nov	Dec	Össz
--	-------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------	-----	-----	-----	------

#### PÉNZBEVÉTELEK

1	<b>PÉNZESZKÖZ NYI- TÓ EGYENLEG</b>													
2	Hitel felvét													
3	Saját tőke betét vagy tagi kölcsön													
4	Értékesítés pénz bevételei													
5	Egyéb pénz bevételek													
6	Vissza-nem-térítendő támogatás													
7	Egyéb kölcsön													
8	Értékesítésre fel- számított ÁFA													
9	ÁFA visszaigénylés													
A	<b>Bevételek ösz- szesen (1+...+10)</b>													

#### PÉNZ KIADÁSOK (adósságszolgálat nélkül)

11	Beruházás (esz- közbeszerzés)													
12	Anyag v. áru be- szerzés kiadásai													
13	Egyéb anyag jel- legű kiadások													
14	Bérek és fizetések													
15	Bérek és fizeté- sek közterhei													
16	Egyéb személyi jel- legű kifizetések													
17	Működési, üzemel- tetési kiadások													
18	Bank-, kamat költség													
19	Egyéb hitel tőketörlesztés													
20	Egyéb hitel ka- mat befizetése													
21	Egyéb kifizetések													
22	Fizetendő helyi adó													
23	Kifizetett, levonható ÁFA													
24	Költségvetésbe be- fizetendő ÁFA													
25	Adó- adóelőleg fizetés													

26	Fizetendő osztalék, részesedés													
27	Hitel kamatfizetések													
28														
B	<b>Kiadások összesen (11+...+28)</b>													

**PÉNZESZKÖZ TÖBBLET/HIÁNY ADÓSSÁGSZOLGÁLAT ELŐTT**

C	Többlet/Hiány (A-B)													
---	---------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

**ADÓSSÁGSZOLGÁLAT**

29	Hitel tőketörlesztés													
D	<b>Egyenleg (C-29)</b>													
E	<b>Göngyöltett egyenleg (ZÁROEGYENLEG)</b>													
F	<b>CASH FLOW (D-1)</b>													
G	<b>Adósságszolgálati fedezet (C/(29))</b>													

**PÉNZFORGALMI TERV (2. ÉV)**

adatok eFt-ban

	Hónap	Jan	Feb	Már	Ápr	Máj	Jún	Júl	Aug	Szep	Okt	Nov	Dec	Össz
--	-------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------	-----	-----	-----	------

**PÉNZBEVÉTELEK**

1	<b>PÉNZESZKÖZ NYITÓ EGYENLEG</b>													
2	Hitel felvét													
3	Saját tőke betét vagy tagi kölcsön													
4	Értékesítés pénz bevételei													
5	Egyéb pénz bevételek													
6	Vissza-nem-térítendő támogatás													
7	Egyéb kölcsön													
8	Értékesítésre felszámított ÁFA													
9	ÁFA visszaigénylés													
A	<b>Bevételek összesen (1+...+10)</b>													

**PÉNZ KIADÁSOK (adósságszolgálat nélkül)**

11	Beruházás (eszközbeszerzés)													
12	Anyag v. áru beszerzés kiadásai													
13	Egyéb anyag jellegű kiadások													
14	Bérek és fizetések													
15	Bérek és fizetések közterhei													
16	Egyéb személyi jellegű kifizetések													
17	Működési, üzemeltetési kiadások													
18	Bank-, kamat költség													
19	Egyéb hitel törlesztés													
20	Egyéb hitel kamat befizetése													
21	Egyéb kifizetések													
22	Fizetendő helyi adó													
23	Kifizetett, levonható ÁFA													
24	Költségvetésbe befizetendő ÁFA													

25	Adó- adóelőleg fizetés													
26	Fizetendő osztalék, részesedés													
27	Hitel kamatfizetések													
B	<b>Kiadások összesen (11+...+28)</b>													

**PÉNZESZKÖZ TÖBBLET/HIÁNY ADÓSSÁGSZOLGÁLAT ELŐTT**

C	Többlet/Hiány (A-B)													
---	---------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

**ADÓSSÁGSZOLGÁLAT**

29	hitel tőketerlesztés													
D	<b>Egyenleg (C-29)</b>													
E	<b>Göngyöltett egyenleg (ZÁRÓEGYENLEG)</b>													
F	<b>CASH FLOW (D-1)</b>													
G	<b>Adósságszolgálati fedezet (C/(29))</b>													

**PÉNZFORGALMI TERV (3-4. ÉV) adatok eFt-ban**

	Hónap	.....év összesen	.....év összege
--	-------	------------------	-----------------

**PÉNZBEVÉTELEK**

1	<b>PÉNZESZKÖZ NYITÓ EGYENLEG</b>		
2	Hitel felvétel		
3	Saját tőke betét / tagi kölcsön		
4	Értékesítés pénz bevételei		
5	Egyéb pénz bevételek		
6	Visza-nem-térítendő támogatás		
7	Egyéb kölcsön		
8	Értékesítésre felszámított ÁFA		
9	ÁFA visszaigénylés		
10			
A	<b>Bevételek összesen (1+...+10)</b>		

**PÉNZ KIADÁSOK (adósságszolgálat nélkül)**

11	Beruházás (eszközbeszerzés)		
12	Anyag v. áru beszerzés kiadásai		
13	Egyéb anyag jellegű kiadások		
14	Bérek és fizetések		
15	Bérek és fizetések közterhei		
16	Egyéb személyi jellegű kifizetések		
17	Működési, üzemeltetési kiadások		
18	Bank-, kamat költség		
19	Egyéb hitel tőketörlesztés		
20	Egyéb hitel kamat befizetése		
21	Egyéb kifizetések		
22	Fizetendő helyi adó		
23	Kifizetett, levonható ÁFA		
24	Költségvetésbe befizetendő ÁFA		
25	Adó- adóelőleg fizetés		
26	Fizetendő osztalék, részesedés		
27	Hitel kamatfizetések		
28			
B	<b>Kiadások összesen (11+...+28)</b>		

**PÉNZESZKÖZ TÖBBLET/HIÁNY ADÓSSÁGSZOLGÁLAT ELŐTT**

C	Többlet/Hiány (A-B)		
---	---------------------	--	--

**ADÓSSÁGSZOLGÁLAT**

29	<b>Mikrohitel tőketörlesztés</b>		
D	<b>Egyenleg (C-29)</b>		
F	<b>CASH FLOW (D-1)</b>		
G	<b>Adósságszolgálati fedezet (C/(29))</b>		

#### 9.4 A PÉNZFORGALMI TERV ALAPJÁUL SZOLGÁLÓ FELTÉTELEZÉSEK (KIEGÉSZÍTŐ TERVEK)

Kérjük, mutassa be azokat a mellékszámításokat, kiegészítő terveket, amelyek alapján a pénzforgalmi tervet elkészítette. Ha szükséges, vegyen igénybe pótlapokat!

Amennyiben a vállalkozása több évre visszamenőleg üzemel, az üzleti tervhez csatolja az utóbbi 2 év mérlegét, eredmény-kimutatásait is.

Ha kivitelezett már a jelenlegihez hasonló fejlesztést, csatolja az üzleti tervhez annak költségvetési tervezetét, megvalósulását (tervezett költségek összevetése a realizált költségekkel és bevételekkel).

##### 10.1 Bevételi- valamint az anyag (vagy áru) beszerzési terv számításai

Kérjük, mutassa be az árképzését, illetve az előzőekben tervezett átlagos havi árbevétel kialakulását alátámasztó számításait, *(milyen átlagos értékesítési mennyiség és fedezeti hányad (v. kereskedőknél haszonkulcs) alkalmazásával alakul ki az árbevétel)* illetve azokat az adatokat és tervezési módszert, amelyek alapján az árbevételt tervezte.

##### 10.2 Személyzeti terv

Kérjük, mutassa be személyzeti tervét. *(Időszakonként milyen létszámmal működteti vállalkozását, és ehhez milyen személyi jellegű kifizetések, illetve közterhek kapcsolódnak, tervez-e létszámbővítést.*

---

---

---

---

---

---

---

---

### III. Likviditási mutatók

A mutatószámok leggyakrabban alkalmazott módszertana a likviditás mérésének. A mutatószámok rendszerében, a különböző szakirodalmi megközelítések köszönhetően eltérő algoritmust találhatunk az indikátor képzésére. Az egyes megoldások közös jellemzője, hogy egyik oldalról a finanszírozásba bevonható források, míg másik oldalról a finanszírozási kötelezettségek jelennek meg.

A likviditási mutatók a vállalkozások azon képességét mérik, hogy mennyire képesek eleget tenni rövid lejáratú kötelezettségeiknek, készpénz vagy egyéb forgóeszközök biztosításával. A mutatókat széles körben alkalmazzák a rövidlejáratú hitelkihelyezők, mint pl.: pénzüintézetek, szállítók. A fize-

tőképesség romlása, a kötelezettségek elmaradt teljesítése kedvezőtlen hatásokat vált ki az üzleti kapcsolatokban, melyek a gazdálkodásra is kedvezőtlen hatással lesznek.

Az elemzéshez használt likviditási mutatók alapadatait az éves beszámoló mérlegéből nyerhetjük. Ezek a mutatók statikus állapotot tükröznek, ezért következtetések levonására akkor alkalmasak, ha összehasonlítást végzünk. Az összehasonlítás elvégezhető az előző időszak(ok) adataival, más hasonló üzletkörü vállalkozás(ok) adataival, tervezett (bázis) adatokkal, stb. A kapott eredmények tendenciákat, az elvárható mértéktől való elmaradást, avagy túlbiztosítást mutathatnak, mely értékes információ a menedzsment részére.

Következőkben tekintsük át a legjellemzőbb likviditás kifejezésére alkalmas mutatókat:

### III/1. Likviditási mutató

A likviditási helyzet értékelése a **likvid** (azaz egy éven belül pénzzé tehető) **eszközöknek** és a **rövid lejáratú** (egy éven belül esedékessé váló) **kötelezettségeknek** az összehasonlítását jelenti. A leggyakrabban alkalmazott likviditási mutató a forgóeszközök teljes értékét viszonyítja a rövid lejáratú kötelezettségek állományához. A vállalkozás általában akkor minősül fizetőképesnek, ha a mutató értéke az elvárt mértékben meghaladja az egyet. Minél magasabb a mutató értéke, annál stabilabbnak, kiegyensúlyozottabbnak ítéltető a vállalkozás. A jelenlegi gyakorlatnak megfelelően a mutatószám elfogadható értéke 1,6 felett van (bár megfogalmazódik olyan vélemény is, hogy 2:1 mutatónak tekintik, egyben meghatározva ezzel a forgóeszközök és a rövid lejáratú kötelezettségek közötti elvárt arányt).

$$\text{Likviditási mutató} = \frac{\text{Forgóeszközök}}{\text{Rövid lejáratú kötelezettségek}}$$

A kifejezett arány a számításnak megfelelően statikus, adott időpontra (a mérleg fordulónapjára) vonatkozik, ezért a mutató értékét fenntartásokkal célszerű kezelni, hiszen nem ad tájékoztatást a vállalkozás folyamatos likviditási helyzetéről. Ennek feloldásaként célszerű egyrészt folyamatosan figyelemmel kísérni a vállalkozás fizetőképességét, másrészt a likviditási mutató mellett egyéb mutatószámokat és a cash-flow-kimutatást is értékelni. Ennek ellenére azonban a mutatóból a likviditás közeli jövőre vonatkozó alakulására is lehet következtetni. Továbbá fontos a képlet tartalmát is górcső alá venni a mutató megbízhatósága miatt. A forgóeszközök állománya tartalmazza a készleteket és a követeléseket. A készletek a forgóeszközök között a legkisebb mobilitással rendelkező vagyoncsoport, így a pénzügyi rendezésbe történő bevonása a legnehezebb. A követelések állománya tekintetében óvatosan kell eljárni, hiszen magába foglalja a mérlegsor a határidőn belüli és határidőn kívüli tételeket is. A lejárt futamidejű követelések finanszírozási potenciálja rendkívül alacsony, tehát ezek tükrében is szükség van a mutató további finomítására.

### III/2. Likviditási gyorsráta (Likviditás II.)

A hazai gyakorlatban a pénzügyi elemzések során számítják a likviditási mutató korrigált változatát is, amelynek elvárt értéke minimálisan az egy körül mozog. A módosítás azt jelenti, hogy a forgóeszkö-

zők értékéből levonandó a készletek értéke (a mutató további pontosítása érdekében a forgóeszközök értékéből levonható az egy éven túli követelések állománya is, vagy a követelések miatt várható veszteségek fedezetére képzett értékvesztés összege).

$$\text{Likviditási mutató II. (Gyorsráta)} = \frac{\text{Forgóeszközök - Készletek}}{\text{Rövid lejáratú kötelezettségek}}$$

A mutató a likviditási mutatóval szemben megfogalmazott kritikai észrevételeket kívánja figyelembe venni. A készletek értékével csökkentett forgóeszköz érték realisabb képet nyújt a vállalkozás pénzügyi helyzetéről. A mutatóval szemben támasztott érték 1,2 meghaladó arány.

### III/3. Pénzhányad mutató (Likviditás III.)

A pénzhányad mutató valójában a vállalkozás vagyonának azon részeit kívánja figyelembe venni, ami könnyen pénzzé tehető vagy már cash formájában áll rendelkezésre. Ezeket összefoglalóan likvid eszközöknek szokták nevezni.

$$\text{Likviditási mutató III. (Pénzhányad mutató)} = \frac{\text{Likvid eszközök}}{\text{Rövid lejáratú kötelezettségek}}$$

A likvid eszközök alatt a mérlegben szereplő pénzeszközök sorát (pénztár és bankszámla), illetve a forgatási célú értékpapírokat lehet figyelembe venni. A mutató esetében az elméleti szakirodalom 1 körüli értéket határoz meg elvárt küszöbként. Azonban a gyakorlatban a tevékenységtől függően 0,5-06-os mutató érték is már stabil működést feltételez. Az 1 körül mutatóval szemben megfogalmazott kritika, hogy így olyan pénzek vannak a cégnél lekötetlenül (kedvezőbb hozamlehetőségű lekötés nélkül), amelyre gyakorlatban nincs szükség. Hiszen egy hatékony cash-flow menedzsment esetében mindez könnyen orvosolható.

### III/4. Egyéb, a likviditással összefüggő mutatók

#### III/4.1. Az adósságállomány aránya

Az adósságállomány kifejezés a hazai gyakorlatnak megfelelően általában az egy évet meghaladó hosszú lejáratú kötelezettségek értékét jelenti. A vállalkozás pénzügyi helyzetét (és egyben hosszú lejáratú forrásszerkezetét) mutatja be, mint hosszú lejáratú idegen forrás és az összes tartós forrás viszonyának elemzése. Az összes tartós forrás a vállalkozás saját tőkéjének és adósságállományának összege.

$$\text{Az adósságállomány aránya} = \frac{\text{Adósságállomány}}{\text{Adósságállomány + saját tőke}}$$

A mutatószám optimális szintjét nem lehet egyértelműen meghatározni, hiszen az adósságállomány alakulása minden egyes vállalkozásnál annak speciális gazdálkodási helyzetét is tükrözi. Például egy jövedelmező tevékenységet folytató, jelentős fejlesztéseket végrehajtó vállalkozásnál indokolt lehet a beruházási és fejlesztési hitelek magas állománya, amelyből adódhat a viszonylag magas adósságállomány. Ha a beruházás megtérülése az elvárt időn belül megvalósul, a magas adósságállomány nem tekinthető negatív jelenségnek.

Az adósságállomány aránya mellett, annak kiegészítéseként számítható még a saját tőke aránya mutatószám.

$$\text{Saját tőke aránya} = \frac{\text{Saját tőke}}{\text{Adósságállomány} + \text{Saját tőke}}$$

### III/4.2. Adósságszolgálati fedezet

Az előző mutatók mellett hasznos mutatószáma a pénzügyi helyzet értékelésének az adósságszolgálati fedezet mutató. A mutató biztonságos mértéke 1,3 vagy e feletti érték.

$$\text{Adósságszolgálati fedezet} = \frac{\text{Mérleg szerinti eredmény} + \text{Értékcsökkenési leírás}}{\text{Hosszú lejáratú hitelek törlesztő részlete (+ kamatok)}}$$

A viszonyítás eredménye azt jelzi, hogy a vállalkozás a következő gazdasági évben esedékes adósságszolgálati fedezett-e az erre fordítható forrásokból. A mutató biztonságos mérték alatti szintje előre jelezheti a vállalkozás likviditási nehézségeit. A mutató számításánál érdemes figyelembe venni a hosszú lejáratú kötelezettségek és az esedékes törlesztő részletek kamatait is, tekintettel arra, hogy az adósságszolgálat általánosan értelmezett formája a törlesztő rész mellett tartalmazza a kamatfizetési kötelezettség összegét is. A számításnál - különösen a jövőre vonatkozóan - az adózott eredmény kategóriája is alkalmazható a mérleg szerinti eredmény helyett. Ilyenkor a számítás eredményének értékelésekor figyelembe vehető, hogy a vállalkozás kötelezettségei teljesítése mellett képes-e osztalékfizetésre is.

### III/4.3. Kamatfedezeti mutató

A kamatfedezettségi mutató azt fejezi ki, hogy az adózás előtti eredmény mekkora fedezetet nyújt a kamatráfordításokra. A vállalkozás számára a minél magasabb, azaz 100 %-nál magasabb érték a kedvező, mert ez mutatja a kamatfizetés biztonságos teljesítését.

$$\text{Kamatfedezettségi mutató} = \frac{\text{Adózás előtti eredmény} + \text{Kamat}}{\text{Kamat}}$$

### III/4.4. Vevők és szállítók aránya

A túl magas, vagy túl alacsony pénzállomány okát vizsgálni kell, mely utalhat a rossz piaci pozícióra, termelési nehézségekre éppúgy, mint helytelen pénzgazdálkodásra.

$$\text{Vevő és szállítóállomány aránya} = \frac{\text{Vevők átlagos állománya}}{\text{Szállítók átlagos állománya}}$$

A mutató megmutatja, hogy a vevői kintlévőséget az adott vállalkozás milyen arányban fedezi a szállítóknak még ki nem fizetett forrásból. Az egynél kisebb mutató jelzi, hogy a vevőállományt a szállítóállomány finanszírozza. Az alacsony mutatóérték a ki nem egyenlített szállítóállomány magas értékére utal és fizetési gondokat jelez. A fenti mutató által leírt hatás más formában is meghatározható. A vevők átlagos fizetési idejének és a szállítók átlagos fizetési határidejének összevetésével.

$$\text{Vevő átlagos fizetési ideje} = \frac{365}{\text{Árbevétel/Vevők átlagos állománya}}$$

$$\text{Szállítók átlagos fizetési ideje} = \frac{365}{\text{Értékesítés közvetlen önköltsége (Árbevétel)/Szállítók átlagos állománya}}$$

A vállalkozás likviditása szempontjából a kedvező:

**Vevők átlagos futamideje < Szállítók átlagos futamideje**

A módszer könnyen számszerűsíthető, eredménye nem csak a likviditásra magyarázatot, hanem jelzi, hogy milyen tárgyalási pozíciót képes elérni a partnerekkel. A fizetési határidő meghatározása a két fél tárgyalása során érvényesülő erőviszonyok függvénye is.

## IV. Adóügyi kérdések

### IV/1. K+F tevékenységgel kapcsolatos adózási kedvezmények

A társasági adóról és az osztalékadóról szóló 1996. évi LXXXI. törvény (Tao. tv.) szabályozza a K+F tevékenységgel kapcsolatos adózási kedvezményeket a társas vállalkozások számára.

Adózás előtti eredményt csökkentő lehetőségek (TAO 7. §. (1)):

#### (1) f) bekezdés:

Az adózás előtti eredmény csökkenthető az eredménytartaléknak az adóévben lekötött tartalékba átvezetett és az adóév utolsó **napján lekötött tartalékként (fejlesztési tartalék) kimutatott összegével**, de legfeljebb az adóévi adózás előtti nyereség 25 %-ával és adóévenként legfeljebb 500 millió Ft értékig.

**Fontos:** az adózó a fejlesztési tartalékot a lekötés évét követő **négy adóévben** megvalósított beruházás bekerülési értékének megfelelően oldhatja fel, de a negyedik adóév végéig beruházásra fel nem használt része után a meg nem fizetett adót – késedelmi pótlékkal növelten – utólag meg kell fizetni.

### (1) s) bekezdés:

Az adózó az adózás előtti eredményt csökkentheti az adóévben kapott jogdíj 50%-ával, de a Tao 7 §. (1) bekezdés „e”-„k” pontjaival együttesen elszámolt korrekció nem haladhatja meg az adózás előtti eredmény 50%-át.

### (1) t) bekezdés:

Az adózás előtti eredmény csökkenthető az alap kutatás, az alkalmazott kutatás vagy a kísérleti fejlesztés közvetlen költségeivel - ide nem értve a belföldi illetőségű adózótól, a külföldi vállalkozó belföldi telephelyétől vagy a személyi jövedelemadóról szóló törvény szerinti egyéni vállalkozótól közvetlenül vagy közvetve igénybe vett kutatási és fejlesztési szolgáltatás ellenértéke alapján elszámolt költséget - a felmerülés adóévében, vagy - az adózó választása szerint, ha a költséget kísérleti fejlesztés aktivált értékeként (szellemi terméként) állományba veszi - az értékcsökkenés összegéig.

**Fontos:** az adózó **nem csökkentheti** az adózás előtti eredményt az említett költségből (ráfordításból) a fejlesztés céljára vagy a tevékenység költségei (ráfordításai) ellentételezésére a mérlegkészítés napjáig az adóhatóságtól igényelt, vagy az adóévben – **visszafizetési kötelezettség nélkül kapott támogatás, juttatás összegével**, illetve – ha él a választási lehetőséggel – a támogatás, juttatás alapján az adóévi adózás előtti eredménye javára elszámolt bevétellel.

Ezt a kedvezmény lehetőséget jól illusztrálja a következő példa:

*A vállalkozás 500 egység ráfordítással végzett K+F tevékenységet. Ezt így költségként elszámolta. Nyeresége (adózás előtti eredménye) 1000 egység volt. Kedvezmény igénybevétele nélkül – ha a K+F ráfordítást csak költségként számolja el – a 18 százalékos társasági adója 180 egység, így az adózott eredménye, vagyis a szabadon felhasználható nyeresége 820 A Társasági adó törvény által biztosított kedvezmény lehetővé teszi, hogy a fenti kutatás-fejlesztés ráfordítás egy részét, a közvetlen költséget, még egyszer elszámolja. Tétélezzük fel, hogy ez az 500 egységnyi K+F ráfordítás 80 %-a, azaz 400 egység. Az 1000 egység nyereségéből ezt levonva 600 egységnyi adózás előtti eredményt kapunk. A 600 egység után fizetendő társasági adó 108 egység, tehát a szabadon felhasználható nyeresége megnő: 882 egység lesz. A különbség a kedvezmény nélküli változathoz képest 62 egység.*

Az adóalap kedvezmény igénybeviteléhez elengedhetetlen, hogy a K+F tevékenység közvetlen költségeit a vállalkozás elkülönítse a vállalati általános költségektől. Ennek érdekében, a K+F témájának meghatározása után, célszerű írásos megbízást adni a vállalkozáson belül azoknak, akik a K+F téma megvalósításában részt vesznek. Ezzel egyidejűleg ki kell alakítani a K+F tevékenység közvetlen költségei számbavételének szempontjait, módszereit, az elszámolás bizonylati rendjét.

A vállalkozások nagy része csak esetenként végez K+F tevékenységet. Az adózás előtti eredményt csökkentő közvetlen saját K+F költségekbe beszámítható:

- kutatást-fejlesztést végzők közvetlen munkabére, kiegészítő fizetései, bérpótlékai és ezek járulékai
- a K+F témához közvetlenül kapcsolódó szakértői díj számlázott – a levonható ÁFA-t nem tartalmazó – értéke az igazolt számla alapján, megbízás esetén a szakértő részére számfejtett munkabér össze járulékával, hozzájárulásával.
- a K+F témához közvetlenül felhasznált vásárolt anyagok – a levonható ÁFA nélküli – bekerülési értéke, saját előállítású félkész- és késztermékek közvetlen önköltsége.

- a K+F témához közvetlenül igénybe vett külső szolgáltatások számlázott – az ÁFA-t nem tartalmazó – értéke.
- a K+F témához közvetlenül vásárolt és használt kül- és belföldi szabadalom vételára, a licenc díja, a know-how ellenértéke, a szolgálati találmány kapcsán fizetett találmány díja a számlázott, illetve a fizetett összegben.

#### (17) bekezdés:

Az adózó az adózás előtti eredményt csökkentheti felsőoktatási intézmény és a Magyar Tudományos Akadémia által alapított kutatóintézet (kutatóhely) kezelésében levő területén működtetett alapkutatási, alkalmazott kutatási vagy kísérleti fejlesztési jellegű ráfordítások (1) t) pont szerint értelmezett értékének háromszorosával, de maximum 50 millió Ft-ig.

A Számvitelről szóló 2000. évi C. számú törvény adókedvezményt biztosító lehetőségei:

#### 22/A. §. (1) bekezdése alapján:

Adókedvezmény vehető igénybe az alapkutatás, alkalmazott kutatás vagy kísérleti fejlesztés (szoftverfejlesztés) **közvetlen költségei között elszámolt bérköltség 10%-ának** megfelelő érték után.

#### 22/B. §. (1/) bekezdés f) pontja alapján:

Az adózó a beruházás megkezdése előtt benyújtott kérelmére a **Pénzügyminisztérium határozata alapján adókedvezményt vehet** igénybe a fejlesztési program keretében megvalósított „az alapkutatást, az alkalmazott kutatást vagy a kísérleti fejlesztést szolgáló, a felsőoktatási intézmény, a Magyar Tudományos Akadémia vagy a központi költségvetési szerv által alapított kutatóintézet (kutatóhely) kezelésében levő területen **üzembe helyezett és működtetett** beruházás után, amely jelenértéken legalább 100 millió Ft értéket képvisel”.

## IV/2. Innovációs járulék

Az Országgyűlés 2003-ban fogadta el a Kutatási és Technológiai Innovációs Alapról szóló XC. törvényt (Atv.), melynek legfontosabb célja a kutatás-fejlesztés irányítási, finanszírozási és intézményi rendszerének átfogó reformja volt. A törvényalkotók kifejezett szándéka a nemzetgazdaság összes K+F ráfordításának érzékelhető növelése, ezáltal a nemzetközi trendhez történő fokozatos felzárkózás.

A Kutatási és Technológiai Innovációs Alap egy elkülönített állami pénzalap. Az általa kezelt pénzeszközök képezik azt a központi forrást, amelyből a kutatási –fejlesztési tevékenység, valamint az innováció állami támogatása megvalósítható.

Az Alap célja pénzeszközöket biztosítani ahhoz, hogy a K+F és az innováció válhasson a gazdasági növekedés motorjává. Az előzőek realizálása érdekében költségvetési és államháztartáson kívüli forrásokat egyesít (a legfontosabbak: központi költségvetési támogatás; innovációs járulék).

Az Alap kezelését, Kormányrendelet alapján a 2004 óta működő Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal (NKTH) látja el.

A törvényben szabályozott **befizetési kötelezettség formája: járulék**. Ez azt jelenti, hogy az adóktól eltérően a **vállalkozások ennek fejében ellenszolgáltatásra tarthatnak igényt**.

A befizetési szabályozás fontos jellemzője a mérsékelt közteherviselés.

**Nem tartozik a törvény hatálya alá** - azaz innovációs járulékfizetésre nem kötelezett - **a 2006. üzleti év első napján fennálló állapot szerint**

- a kis- vagy mikro vállalkozásnak minősülő gazdasági társaság,
- a Magyar Nemzeti Bank,
- az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Részvénytársaság,
- az Igazságügyi Minisztérium felügyelete alá tartozó, a fogvatartottak kötelező foglalkoztatására létrehozott gazdasági társaság,
- a cégbejegyzés évében a jogelőd nélkül alapított gazdasági társaság és annak előtársasága sem.

Az innovációs járulék alapja azonos a helyi adókról szóló, többször módosított 1990. évi C. törvény 39. § (1) bekezdésének fentiekben ismertetett módosítása alapján meghatározott adóalappal. E szerint a járulék alapja az alábbi módon számítandó:

Az értékesített termék, illetőleg végzett szolgáltatás nettó árbevétele

(-) az eladott áruk beszerzési értéke,

(-) az eladott (közvetített) szolgáltatások értéke,

(-) az anyagköltség

---

**(=) Az innovációs járulék alapja**

Az így meghatározott vetítési alap és a járulék mértékének szorzata szerinti összeg a járulék éves bruttó összege. A járulék mértéke 0,3%.

A Kutatási és Technológiai Innovációs Alapról szóló 2003. évi XC. törvény (a továbbiakban: Atv.) 4. § (3) bekezdése értelmében az innovációs járulék éves bruttó összegéből – a törvényben meghatározott körben és mértékig – levonható:

- a gazdasági társaság saját tevékenységi körében végzett kutatási-fejlesztési tevékenység közvetlen költsége, valamint
- a költségvetési gazdálkodási rendszerben működő szervektől és a közhasznú szervezetekről szóló 1997. évi CLVI. törvény 2. § (1) bekezdésében meghatározott szervezetektől megrendelt (a továbbiakban: más szervezettől igénybe vett) kutatási-fejlesztési tevékenység költsége.

A levonható költségeket – mind a saját szervezetben végzett, mind a más szervezettől igénybe vett kutatás-fejlesztés esetében – csökkenteni kell a levonásnál figyelembe vett költségek fedezetéül szolgáló, az államháztartás valamely alrendszeréből nyújtott támogatással. Az ily módon véglegesen, visszafizetési kötelezettség nélkül kapott – a kutatás-fejlesztés költségeit ellentételező – támogatások, juttatások egyéb bevételként elszámolt összege tehát nem képezi részét a csökkentő tételnek.

A költségek számbavételéhez – az Atv. önálló fogalmi meghatározása hiányában – a számvitelről szóló 2000. évi C. törvény (a továbbiakban: Sztv.) rendelkezéseit kell alapul venni.

A saját tevékenységi körben végzett kutatási-fejlesztési tevékenység lehet saját célra, illetve megrendelésre végzett alap- és alkalmazott kutatás (a továbbiakban: kutatás), kísérleti fejlesztés, melyek közvetlen költségeit a következők szerint célszerű gyűjteni (könyvelni).

**A saját célra végzett** kutatás, kísérleti fejlesztés tárgyévi **közvetlen költségei**:

- a kutatás közvetlen saját költségei,
- a kutatás eszközeinek értékcsökkenési leírása, ha az a kutatási témára (téma-, illetve munkaszámra) elszámolható,
- a kísérleti fejlesztés közvetlen saját költségei,
- a kísérleti fejlesztés eszközeinek értékcsökkenési leírása, ha az a kísérleti fejlesztési témára (téma-, illetve munkaszámra) elszámolható.

**A megrendelésre végzett** kutatás, kísérleti fejlesztés tárgyévi **közvetlen költségei**:

- a megrendelésre végzett kutatás közvetlen saját költségei,
- a megrendelésre végzett kutatás eszközeinek értékcsökkenési leírása, ha az a megrendelésre végzett kutatási témára (téma-, illetve munkaszámra), a megbízásra közvetlenül elszámolható,
- a megrendelésre végzett kísérleti fejlesztés közvetlen saját költségei,
- a megrendelésre végzett kísérleti fejlesztés eszközeinek értékcsökkenési leírása, ha az a megrendelésre végzett kísérleti fejlesztési témára (téma-, illetve munkaszámra), a megbízásra közvetlenül elszámolható.

A gazdasági társaság által **megrendelt** – de saját célra végeztetett – kutatás, illetve kísérleti fejlesztés tárgyévi **számlázott költségein belül** célszerű **a más szervezettől igénybe vett**, valamint a más vállalkozás által teljesített kutatás, kísérleti fejlesztés számlázott költségeinek elkülönítése, hiszen utóbbi nem jogosít az Atv. alkalmazásában kedvezményre.

Így **például**, ha „A” társaság kutatás-fejlesztési tevékenységet saját célra saját tevékenységi körében maga végez, de ahhoz bizonyos munkákat mástól is megrendel, továbbá, ha kutatás-fejlesztési tevékenységet saját tevékenységi körében – a tőle történt megrendelés alapján – „B” társaság részére is végez, akkor a csökkentés lehetősége a következőképpen alakul. Az „A” társaság a saját célra végzett kutatás-fejlesztés közvetlen költségeit, továbbá az általa megrendelt kutatás-fejlesztés – Atv-ben meghatározott más szervezet – például egyetem felé számlázott tárgyévi költségeit csökkentő tételként érvényesítheti. Nem vonhatja le az „A” társaság egy másik társaságtól, például „C”-től általa megrendelt kutatás-fejlesztés számlázott költségeit. (A „C” társaság azonban a megrendelésre teljesített kutatás-fejlesztés közvetlen saját költségeit levonhatja.) Megilleti továbbá a csökkentés „A” társaságot a saját tevékenységi körében megrendelésre bárki másnak – például „B” társaságnak – végzett kutatás-fejlesztési tevékenység esetén, annak közvetlen költségével. (A „B” társaság azonban nem vonhatja le az „A” társaságtól megrendelt, felé számlázott kutatás-fejlesztés tárgyévi költségeit.)

A kutatási, kísérleti, fejlesztési tevékenység során felmerült azon költségek, amelyek közvetlenül a kutatási, kísérleti, fejlesztési témára (téma-, illetve munkaszámra) nem számolhatók el – vagyis, amelyek egyértelműen a kutatási, a kísérleti fejlesztési tevékenység érdekében merültek fel, azonban nem egy kutatási, kísérleti fejlesztési témát, hanem a kutatási, a kísérleti fejlesztési tevékenység egészét érintik, illetve azon belül több témával kapcsolatosak – a kutatás, a kísérleti fejlesztés tárgyévi **közvetett költségei**. A kutatás, a kísérleti fejlesztés **általános költségei** közé pedig a kizárólag kutatással, kísérleti fejlesztéssel foglalkozó, a gazdálkodón belül elkülönült szervezeti egységek (önálló

kutató-fejlesztő hely, részleg, laboratórium, üzem) fenntartásával, üzemeltetésével kapcsolatos, az üzemi irányítás általános költségei között elszámolható költségek, továbbá a kutatást, kísérleti fejlesztést irányítók működésével, fenntartásával kapcsolatos költségek tartoznak. Az említett **közvetett költségek és általános költségek akkor** képezhetik részét a közvetlen költségeknek, ha azok az egyes kutatási témákra megfelelő mutatók, vetítési alapok alapján megbízhatóan feloszthatók.

Az Sztv. előírásaiból következően lehetőség van arra is, hogy a gazdasági társaság a kísérleti fejlesztés költségeit aktiválja. Az Sztv. 25. § (4)-(5) bekezdései szerint a **kísérleti fejlesztés aktivált értékeként** a jövőben hasznosítható, a kísérleti fejlesztés eredményének jövőbeni hasznosításakor az árbevételben megtérülő, a kísérleti fejlesztés eredménye érdekében felmerült olyan számlázott összeget és a saját tevékenység során felmerült – az Sztv. 51. § szerinti – közvetlen önköltségbe tartozó költségeket lehet figyelembe venni, amelyek aktiválható termékben – szellemi termék, tárgyi eszköz, készlet – nem vehetők számításba, mivel a létrehozott termék (várható) piaci árát meghaladják. A kísérleti fejlesztés aktivált értékeként lehet kimutatni a megkezdett, de az üzleti év mérleg fordulónapjáig be nem fejezett kísérleti fejlesztés – jövőben várhatóan megtérülő – közvetlen költségeit is. Az alapkutatás és az alkalmazott kutatás költségei, valamint a kísérleti fejlesztés közvetett és általános költségei nem aktiválhatók.

Amennyiben a társaság él az Sztv. feltételei szerinti aktiválás lehetőségével, a kötelezettség-csökkentő tétel alkalmazására **akkor is abban az üzleti évben jogosult, amelyben a költségelszámolás felmerült**. Az Atv. ugyanis – a társasági adóról és az osztalékadóról szóló 1996. évi LXXXI. törvény 7. § (1) bekezdés t) pontjával ellentétben – nem tartalmaz olyan rendelkezést, hogy a társaság döntése szerint a levonható költségeket a felmerülés üzleti éve helyett az aktivált kísérleti fejlesztés értékcsökkenésével egy időben, több éven át érvényesíthetné. Emellett a kísérleti fejlesztés állományba vett aktivált értékének tartalma sem azonos az Atv. szerint levonható költségekkel, továbbá a kísérleti fejlesztés aktivált értéke utáni értékcsökkenés már nem tekinthető a kutatás, a kísérleti fejlesztés költségének.

A szabályozás alapulvételével megállapítható, hogy az innovációs járulék éves bruttó összegét – az Atv. 4. § (3) bekezdésében foglaltak szerint – csökkenti a társaság saját tevékenységi körében (saját célra, vagy másnak megrendelésre) végzett kutatás, kísérleti fejlesztés közvetlen költsége, csökkenti továbbá az Atv.-ben meghatározott más szervezettől igénybe vett (megrendelt) kutatás, kísérleti fejlesztés üzleti évi számlázott költsége. Így kell eljárni akkor is, ha a társaság a kísérleti fejlesztés közvetlen költségeit aktiválja.

## V. Pályázati információk az interneten

Operatív Programok	Intézmény	Honlap címe
Versenyképes gazdaság	Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium	<a href="http://www.nfgm.gov.hu">www.nfgm.gov.hu</a>
Közlekedésfejlesztés	Közlekedési, Hírközlési és Energiaügyi Minisztérium	<a href="http://www.khem.gov.hu">www.khem.gov.hu</a>
Környezet- és Energiafejlesztés	Környezetvédelmi és Vízügyi Minisztérium	<a href="http://www.kvvm.hu">www.kvvm.hu</a>
Emberi Erőforrások Fejlesztése, Humán infrastruktúra	Oktatási és Kulturális Minisztérium, Szociális és Családügyi Minisztérium	<a href="http://www.om.hu">www.om.hu</a> <a href="http://www.szmm.gov.hu">www.szmm.gov.hu</a>
Regionális OP-k	VÁTI Magyar Regionális Fejlesztési és Urbanisztikai Kht.	<a href="http://www.vati.hu">www.vati.hu</a>
Dél-dunántúli Regionális OP	Dél-Dunántúli Regionális Fejlesztési Ügynökség Kht.	<a href="http://www.deldunantul.com">www.deldunantul.com</a>
Agrár-és Vidékfejlesztés	Földművelődésügyi és Vidékfejlesztési Minisztérium Magyar Vidékfejlesztési Hivatal	<a href="http://www.fvm.hu">www.fvm.hu</a> <a href="http://www.mvh.gov.hu">www.mvh.gov.hu</a>
Valamennyi operatív program	Nemzeti Fejlesztési Hivatal, Országos Területfejlesztési Hivatal, Pályázati Információs Központ	<a href="http://www.nfh.hu">www.nfh.hu</a> <a href="http://www.oth.gov.hu">www.oth.gov.hu</a>
Határokon átnyúló együttműködések (Interreg)	VÁTI Magyar Regionális Fejlesztési és Urbanisztikai Kht.	<a href="http://www.vati.hu">www.vati.hu</a>
Hazai pályázatok	Az egyes minisztériumok honlapjain , továbbá: Állami Foglalkoztatási Szolgálat, Országos Foglalkoztatási Közalapítvány, Magyar Turisztikai Hivatal	<a href="http://www.afsz.hu">www.afsz.hu</a> , <a href="http://www.ofa.hu">www.ofa.hu</a> , <a href="http://www.oth.gov.hu">www.oth.gov.hu</a> , <a href="http://www.lendulet.hu">www.lendulet.hu</a> , <a href="http://www.magyarorszag.hu">www.magyarorszag.hu</a>
Innocsekk, Innocsekk Plusz, Mecenatúra pályázatok	Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal	<a href="http://www.nkth.hu">www.nkth.hu</a>

## 6. IRODALOMJEGYZÉK

1. A kis- és középvállalkozások helyzete 2005-2006 (2007), Éves jelentés, GKM
2. A kis- és középvállalkozás-fejlesztés hosszú távú stratégiája, GKM KKV Stratégiai és Támogatási Főosztály, 2004, [nfgm.gov.hu/data/cms12700/KKV\\_strat\\_041026.doc](http://nfgm.gov.hu/data/cms12700/KKV_strat_041026.doc)
3. A magyarországi kockázati- és magántőke-ipar öt éves fejlődése (2008), Karsai Judit szerk., [http://hun.hvca.hu/index.php?option=com\\_content&task=blogcategory&id=57&Itemid=88](http://hun.hvca.hu/index.php?option=com_content&task=blogcategory&id=57&Itemid=88)
4. Bilek P., Borkó T., Czákó V., Pellényi G., (2006), A mikro-, kis- és középvállalkozások külső forrásbevonásának alakulása 2000-2005 között, International Centre for Economic Growth, Budapest
5. Borsi Balázs, Némethné Pál Katalin, Vanicsek Mária (2005), Az innováció helyzete, *GKI* Gazdaságkutató Rt., Budapest
1. EVCA Yearbook, <http://www.evca.eu/knowledgecenter/bookspublications.aspx?id=540>
2. Garab Kinga, Wikonkál Éva, Szilbereky Judit, Makra Zsolt, Jónás Dénes (2006) „Innovatív elképzelések és vállalkozások finanszírozása” program, Megvalósíthatósági tanulmány, Innostart Nemzeti Üzleti és Innovációs Központ
3. GKM (2007), A kis-és középvállalkozások finanszírozási forrásokhoz való hozzáférése, piaci elégtelenségek vizsgálata
4. Karsai Judit (1998), A kockázat tőke szerepe az innováció finanszírozásában, in: Bevezetés az innováció-menedzsmentbe, Inzelt Annamária szerk., Műszaki Könyvkiadó, Budapest
5. Kosztópulosz Andreász (2007), Innovatív projektek és vállalkozások finanszírozása, in: Innovációmenedzsment a gyakorlatban, Buzás Norbert szerk., Akadémiai Kiadó, Budapest
6. Prágay-Szabó Orsolya, A dél-dunántúli mikro-, kis- és középvállalkozások innovációs aktivitásának vizsgálata, Diplomadolgozat, PTE-KTK, 2008
7. Somogy Megyei Vállalkozói Központ Alapítvány (2006), Vállalkozói 1\*1, Kaposvár
8. Dr. Szerb László, Oktatási anyag, PTE-KTK, 2008
9. Tímár és Társai Kft. – DDRF Zrt. (2005), Dél-Dunántúli Regionális Kockázati tőkealap – Megvalósíthatósági elemzés, Pécs
10. [www.umvmikrohitel.hu](http://www.umvmikrohitel.hu)
11. [www.szkartya.hu](http://www.szkartya.hu)
12. [www.eucalipso.hu/jeremie](http://www.eucalipso.hu/jeremie)
13. [www.faktoringszovetseg.hu](http://www.faktoringszovetseg.hu)
14. [www.uzletiangyal.net](http://www.uzletiangyal.net)
15. [www.pszaf.hu](http://www.pszaf.hu)
16. [www.lizingpercek.hu](http://www.lizingpercek.hu)
17. [www.apeh.hu](http://www.apeh.hu)





---

# FINANSZÍROZÁSI KÉZIKÖNYV

A dél-dunántúli mikro-, kis- és középvállalkozások számára

---



