



International Center for Economic Growth
Európai Központ

Bilek Péter – Borkó Tamás – Czakó Veronika – Pellényi Gábor

A mikro-, kis-, és középvállalkozások
külső forrásbevonásának alakulása
2000-2005 között

**Készült a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium Kis- és
Középvállalkozás Fejlesztési Főosztályának megbízásából**

2006. április 25.

TARTALOMJEGYZÉK

TARTALOMJEGYZÉK.....	2
TÁBLÁZATOK ÉS ÁBRÁK JEGYZÉKE.....	3
VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ.....	4
BEVEZETÉS ÉS MÓDSZERTANI MEGJEGYZÉSEK.....	7
HITELPIAC.....	8
A HITELPIAC JELLEMZŐI.....	8
A FORRÁSBEVONÁS KONDÍCIÓINAK ALAKULÁSA.....	14
A KIHELYEZÉSEK KOCKÁZATÁNAK ALAKULÁSA.....	17
PIACI KILÁTÁSOK.....	18
ÁLLAMI ESZKÖZÖK SZEREPE 2000-2005 KÖZÖTT.....	20
PIACI IGÉNYEK ÁLLAMI ESZKÖZÖK IRÁNT.....	23
PIACI IGÉNYEK A SZABÁLYOZÁS VÁLTOZTATÁSA IRÁNT.....	24
LÍZINGPIAC.....	25
A LÍZINGPIAC JELLEMZŐI.....	25
A FORRÁSBEVONÁS KONDÍCIÓINAK ALAKULÁSA.....	31
A KIHELYEZÉSEK KOCKÁZATÁNAK ALAKULÁSA.....	33
PIACI KILÁTÁSOK.....	33
ÁLLAMI ESZKÖZÖK SZEREPE 2000-2005 KÖZÖTT.....	34
PIACI IGÉNYEK ÁLLAMI ESZKÖZÖK, ILLETVE A SZABÁLYOZÁS VÁLTOZTATÁSA IRÁNT.....	34
FAKTORING.....	36
A FAKTORING PIAC JELLEMZŐI.....	36
A FORRÁSBEVONÁS KONDÍCIÓINAK ALAKULÁSA.....	40
A KIHELYEZÉSEK KOCKÁZATÁNAK ALAKULÁSA.....	41
PIACI KILÁTÁSOK.....	42
ÁLLAMI ESZKÖZÖK SZEREPE 2000-2005 KÖZÖTT.....	42
PIACI IGÉNYEK ÁLLAMI ESZKÖZÖK IRÁNT.....	43
PIACI IGÉNYEK A SZABÁLYOZÁS VÁLTOZTATÁSA IRÁNT.....	44

TÁBLÁZATOK ÉS ÁBRÁK JEGYZÉKE

Táblázatok

1. táblázat: A hitel-, lízing-, és faktoring piacok fejlődése 2000-2005 között.....	4
2. táblázat: A bankok és szövetkezeti hitelintézetek KKV és egyéni vállalkozói hitelei	8
3. táblázat: A KKV szektor által felvett banki hitelek lejárat szerint	11
4. táblázat: A KKV szektor által felvett banki hitelek devizanem szerint	12
5. táblázat: A hitelállomány volumenváltozása és a kamatszint közti korreláció.....	16
6. táblázat: A bankok hitelezési hajlandósága a KKV szektornak.....	16
7. táblázat: A bankszektor problémás vállalati hiteleinek aránya.....	17
8. táblázat: A Mikrohitel Program keretében felvett hitelek összege	20
9. táblázat: A Széchenyi Kártya összefoglaló mutatói.....	21
10. táblázat: A Magyar Fejlesztési Bank Rt. KKV hitelezéssel kapcsolatos eszközei	22
11. táblázat: A Hitelgarancia Zrt. tevékenységének összefoglaló mutatói	23
12. táblázat: A lízingelt eszközök éves értékének alakulása.....	25
13. táblázat: A belföldi és a nemzetközi faktoring forgalom alakulása	38
14. táblázat: A faktoring forgalom ágazati megoszlása (2005)	38

Ábrák

1. ábra: A KKV szektor hitelállománya folyó áron	9
2. ábra: A nem pénzügyi vállalkozások banki hitelállományának volumenváltozása méretcsoport szerint.....	10
3. ábra: A nem pénzügyi vállalatoknak nyújtott hitelek a GDP százalékában (2005).....	13
4. ábra: Vállalati forint- és euróhitelek nominális és reálkamata.....	15
5. ábra: Lízingelt eszközök értékének éves alakulása.....	26
6. ábra: Éves lízingpiac a GDP százalékában	27
7. ábra: Kinnlevőségek a lízingpiacon, 2000-2005	27
8. ábra: Egyes lízing részpiacok részesedésének alakulása	28
9. ábra: Egyes részpiacok lízingelt eszközértékeinek éves növekedése	29
10. ábra: Lízingpiac egyes európai országokban a GDP százalékában (2005).....	31
11. ábra: Lízingelt eszközök futamidejének megoszlása, 2000-2004.....	32
12. ábra: A faktoring forgalom alakulása (megvásárolt követelések értéke).....	37
13. ábra: GDP-arányos faktoring forgalom az EU-25 országokban (2005)	39

VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ

2000-2005 között az általunk vizsgált három részpiac mindegyikén jelentős forgalombővülés volt megfigyelhető. Amíg a hitelek piacán jól elkülöníthető a bankok KKV szektor felé fordulása nyomán a mikro-, kis- és középvállalkozások hitelfelvételének kiemelkedő bővülése, addig a lízing és faktoring piacokon a rendelkezésünkre álló információk nem elegendők a KKV külső finanszírozásra gyakorolt hatás pontos számszerűsítésére.

1. táblázat: A hitel-, lízing-, és faktoring piacok fejlődése 2000-2005 között

	1999 (Mrd Ft)	2004 (Mrd Ft)	2005 (Mrd Ft)	Értékindeks (% 2005/1999)	Volumenindex (% 2005/1999)
Vállalkozói bankhitelek állománya év végén	2395	4679,5	5313,4	221,9	156,2
ebből KKV + egyéni vállalkozók	461*	2292	2868,2	622,2	427,3
Szövetkezeti hitelintézetek vállalkozói hiteleinek állománya év végén	n.a.	226,8	254,1	n.a.	n.a.
Lízingelt eszközök értéke	308	1069	1174	381,2	260,6
ebből nem személyautó lízing	191,7	273	364	189,9	142,5
Faktoring forgalom	60,3	338	473	784,4	432,2

*Megjegyzés: * KKV hitelek 1999-ben egyéni vállalkozók nélkül; szövetkezeti hitelintézetek vállalkozói és egyéni vállalkozói hitelei együttesen. 2005-ben módszertani változás történt a KKV definícióban, emiatt az adatok összehasonlíthatósága korlátozott. A lízing és faktoring piacokon nem különül el a KKV szektor a nagyvállalatoktól.
Forrás: MNB, PSZÁF, Magyar Faktoring Szövetség, Magyar Lízing Szövetség, saját számítások*

A banki vállalkozói hitelek állománya az 1999 végi 2395 milliárd forintról 56,2%-os volumennövekedést produkálva 5313,4 milliárd forintra nőtt 2005 végére. Ezen belül a KKV szektor és az egyéni vállalkozók hitelei rendkívül gyorsan bővültek, 327,3%-os volumennövekedést elérve. A KKV szektor hitelállománya a vállalati bankhiteleken belül jelentősen emelkedett, alig 20%-ról 50% fölé. A szövetkezeti hitelintézetek vállalkozói hitelei a banki hitelek kevesebb mint 5%-át teszik ki, bár az egyéni vállalkozások körében a két szektor részesedése 2005-ben közel megegyezett. A KKV szektoron belül először a középvállalatok, majd a mikro- és kisvállalkozások hitelezése futott fel; mára gyakorlatilag minden valóban működő és bővülni kívánó vállalkozás hitelhez tud jutni piaci körülmények között. A bankok erőteljes versenye a hitelfelvétel egyszerűbbé és könnyebbé válásához vezetett a vizsgált időszakban: ez volt a hitelezés bővülésének elsődleges oka, bár a hitelkamatok csökkenése is kimutatható szerepet játszott. Az új hiteleknek 2005-ben már több mint harmada devizában volt denominált; az árfolyamkockázat kezelésével a KKV-k zöme nem foglalkozik, saját árfolyamkockázatnak való kitétséget jellemzően nem tekintik komoly veszélynek. A bankok vállalati hitelportfóliójának minősége 2000-2005 közt a hitelezési expanzió ellenére nem romlott.

Nemzetközi összehasonlításban a 26%-os GDP-arányos vállalati hitelállomány alacsony; az érték 2000-2005 között kétféle százalékpontot emelkedett; mivel a nagyvállalatok ebben az időszakban inkább közvetlenül külföldről vettek fel új hiteleket, ezért a növekedés szinte teljes mértékben a KKV hitelezés bővülésének volt köszönhető. Felmérések adataiból arra lehet következtetni, hogy a

magyar KKV-k kisebb hányada rendelkezik bankhitelekkel, mint az EU-15 országainak vállalkozásai, bár az Európai Unión belül is nagy szóródás tapasztalható.

A pénzügyi közvetítés Magyarországon tapasztalt gyors mélyülése a régió többi országára is jellemző, természetes folyamat, ami a makrogazdasági stabilizáció, a bankrendszer rendbetétele, a jogrendszer minőségi javulása és erősödő versenye, valamint a tartós gazdasági növekedés következménye. A jövőben e tendenciák folytatódása várható; másfelől a bankrendszer számára a (kisebb méretű) KKV-k piacán továbbra is számottevő növekedési potenciál rejlik.

Az állami hitelprogramok rendszere 2000-2005 között szétagolt volt, az egyes források abszolút nagysága pedig viszonylag csekély: a KKV szektor hitelezésének bővülésében ezért az állami hitelforrások kis szerepet játszottak. Probléma volt, hogy az állami eszközök nem voltak eléggé fókuszáltak, nehezen voltak áttekinthetők, esetenként (lásd Széchenyi Kártya) indokolatlanul költségesek és rugalmatlanok voltak, így az egyre könnyebb piaci forrásszerzés mellett egyre kevésbé kínáltak vonzó alternatívákat a KKV-k számára. A kamattámogatásra épülő állami segítségnyújtás a csökkenő piaci kamatszint mellett már nem nyújt érzékelhető támogatást; másfelől a hitelgarancia intézménye segítségével olyan vállalkozások is hitelhez juthatnak, akiket egyébként a bankok nem szolgálnának ki.

A bankrendszer szabályozása megfelelő; ugyanakkor szükséges az általános szabályozói környezet (adó-járuadék, számvitel) áttekinthetőbbé tétele, a vállalati számviteli és adómorál javítása, valamint az ellenőrzés és behajtás, a csődeljárás hatékonyságának fokozása.

A lízingpiac 1999-2005 közt csökkenő ütemben növekedett, volumenében összesen 160,6%-kal; a gyors növekedés elsősorban a személyautó-lízing felfutásának köszönhető, miközben az egyéb, vállalkozás-finanszírozáshoz jobban köthető lízing (pl. haszongépjármű, gép, berendezés és ingatlan) összesen 42,5% reálnövekedést mutatott fel. Míg a gépjármű-lízing piaca telítődött mára, addig az egyéb szegmensek még fejlődőképes területet jelentenek. Az erőteljes piaci verseny itt is a kondíciók enyhüléséhez vezetett, aminek következtében a KKV-k számára is elérhetőek a lízingcégek szolgáltatásai. A svájci frank alapú ügyletek gyakorlatilag kiszorították a forint alapúakat, miközben az euró alapú lízing szerepe domináns. Az ügyfelek így jelentős árfolyamkockázatot vállalnak magukra, amit bizonyos vállalkozások esetében (pl. a jelentős ügyfélkört képviselő fuvarozók) euróbevételek fedeznek természetes módon. Nemzetközi összehasonlításban a magyarországi lízingforgalom jelentős. A lízingpiac állami eszközök nélkül is egyenletesen fejlődik, de a szabályozási környezet finomításával (pl. operatív lízing megfelelő definiálása, adószabályok átgondolása) az állam segítheti a lízingpiac további fejlődését, különösen a személyautó-lízingen kívüli szegmensekben.

A faktoring piac látványos, 332,2%-os volumennövekedést mutatott fel 1999-2005 között; mivel a fellendülés igen alacsony bázisról indult, ezért nemzetközi összehasonlításban még 2005-ben sem beszélhetünk jelentős méretű faktoring piacról Magyarországon. Ráadásul a faktoringot igénybe vevő vállalkozások köre is igen szűk, melynek oka a faktoring viszonylag alacsony ismertsége. A kereskedelmi bankok élénkülő aktivitása a faktoring piacon arra utal, hogy a jövőben folytatódhat a jelentős ügyfélszám- és forgalom-növekedés. Az állami Lánchíd Faktoring Program először kudarcot vallott a nem megfelelő végrehajtás és a program alacsony ismertsége folytán, ám maga a koncepció – egy ügyfélszám növelésére, a szolgáltatás népszerűségére törvő támogatás, amely a piac

fejlődésével fokozatosan szűnik meg – továbbra is segítheti a faktoring terjedését a KKV-k körében. Másfelől a faktoring hazai jogi szabályozása nem kiforrott, belső ellentmondásokkal is terhelt. A megfelelő jogi háttér kialakítása egyszerűbbé, gördülékenyebbé tenné a faktoring szolgáltatást, így szintén hozzájárulhat a piac fejlődéséhez.

BEVEZETÉS ÉS MÓDSZERTANI MEGJEGYZÉSEK

Tanulmányunk célja a mikro-, kis-, és középvállalkozások külső finanszírozási lehetőségeinek felmérése 2000-2005 között a hitelek, a lízing és a faktoring piacán. Kutatásunkhoz a hivatalos adatforrásokon (főként PSZÁF, MNB) túl a szakmai szövetségek és egyes állami intézmények adatszolgáltatásait használtuk fel, továbbá a három piac 10 intézményének 17 szakértőjével végeztünk interjúkat, konzultációkat.

Az adatszolgáltatás hiányosságai miatt elsősorban a banki hitelek terén áll rendelkezésünkre részletes adatbázis a KKV szektor hiteleiről, míg a lízing és faktoring tevékenységekről csak aggregát szinten vannak információink. Ezért e két területen csak hozzávetőleges felső közelítést adhatjuk a KKV szektor által igénybe vett forrásoknak. Az adatokkal kapcsolatos másik fontos megjegyzés a KKV szektor törvényi definíciójának változása 2005. január 1.-től. Az 1999. évi XCV. törvény meghatározása szerint mikrovállalkozás a 10 főnél kevesebbet foglalkoztató vállalkozás, kisvállalkozás a 10-50 főt foglalkoztató és 700 millió forint nettó árbevételrel vagy 500 millió forint mérlegfőösszeggel rendelkező vállalkozás, középvállalkozás pedig az 50-250 főt foglalkoztató és legfeljebb 4 milliárd forint nettó árbevételű vagy 2,7 milliárd forint mérlegfőösszegű vállalkozás. A 2004. évi XXXIV. törvény ezt a definíciót úgy módosította, hogy a létszámra vonatkozó korlátok változatlanok maradtak, de az árbevétel vagy mérlegfőösszeg a mikrovállalkozás esetén legfeljebb 2 millió euró, a kisvállalkozás esetén 10 millió euró, a középvállalkozások esetén pedig az árbevétel 50 millió euró, a mérlegfőösszeg 43 millió euró. Ezzel az átsorolással nagyobb vállalkozások átkerültek kisebb vállalati kategóriákba, ami a KKV szegmessel kapcsolatos adatokat torzítja. Ezt a torzítást nem próbáltuk kiszűrni az adatokból, hanem rendszeresen felhívjuk rá a figyelmet, és ahol lehet, a régi és új módszertan szerint is közlünk adatokat.

Interjúink során a szakértőktől az elmúlt öt év piaci folyamatairól, a jövőben várható tendenciákról, a portfólió- és árfolyamkockázat alakulásáról, a forrásszerzés kondícióinak változásáról, és az elmúlt öt év állami KKV fejlesztési eszközeiről tettünk fel kérdéseket. Ezen túl kikértük a szakértők véleményét arról, hogy milyen állami eszközöket látnak szükségesnek a jövőben, illetve a pénzügyi rendszer szabályozásának milyen módosítását látják szükségesnek. Tanulmányunkba beépítettük ezeket az észrevételeket, véleményeket; igyekeztünk hangsúlyozni, hogy mennyire egyedi vagy általános volt egy-egy vélemény.

A három piacról egységes szerkezetben készítettünk elemzést igyekezve a lehetőségekhez mérten egyforma mélységben kifejteni mindhárom témát: először a 2000-2005 közti piaci folyamatokat ismertetjük, majd a forrásbevonás kondícióinak, a kihelyezések kockázatainak alakulását vizsgáljuk. Ezt a következő öt évben várható piaci folyamatok rövid összegzése követi, majd az állam eszközök által elért eredményeket, valamint a jövőben kívánatos finanszírozási eszközöket és szabályozási változásokat mutatjuk be.

HITELPIAC

A HITELPIAC JELLEMZŐI

A hitelpiacon 2005 közepén összesen 30 hazai bank, 5 szakosított hitelintézet, 170 takaré- és 5 hitelszövetkezet működött. Ezen kívül az Európai Unióhoz való csatlakozást követően külföldi bankok is megkezdheték tevékenységüket az ország területén. A banki mérlegfőösszeg legalább 3%-ával rendelkező nagybankok száma 2005-ben 7 volt. A vállalati hitelpiac koncentrátságát jellemzi, hogy 2006 márciusában e hét bankhoz volt köthető a vállalati hitelek 85%-a, illetve az üzleti célú ingatlanhitelek 94%-a.¹

A bankszektor 2000-2005 között egyértelműen a kis- és középvállalkozások felé fordult. Ennek oka, hogy egyrészt a bankok a nagyvállalatok piacán már nem tudtak kiemelkedő növekedést produkálni. A másik tényező a bankok fiókhálózatának kiépülése volt, amely erre az időszakra már lehetővé tette nagy tömegű ügyfél kiszolgálását. Ezeken kívül csökkent a KKV szektor kockázata: a '90-es éveket túlélő vállalatokat már elég stabilnak ítélték a bankok. E körülmények közt természetes módon fordult a hitelintézetek figyelme a nagy és 2000 körül jórészt kiaknázatlan potenciállal rendelkező mikro-, kis- és középvállalati szektor felé.

2. táblázat: A bankok és szövetkezeti hitelintézetek KKV és egyéni vállalkozói hitelei

	Állomány 1999.12.31 (Mrd Ft)	Állomány 2004.12.31 (Mrd Ft)	Értékinde x 2004/1999 (%)	Volumen- növekedés (%, éves átlag)	Állomány 2005.12.31 (Mrd Ft)	Értékinde x 2005/1999 (%)	Volumen- növekedés (%, éves átlag)
Bankok							
mikrovállalkozások	112,7	747,3	663,1	37,0	897,8	796,6	33,3
kisvállalkozások	110,6	456,5	412,8	24,6	929,7	840,6	34,5
középvállalkozások	237,7	1021,6	429,8	25,6	970,2	408,1	19,2
<i>KKV összesen</i>	461,0	2225,5	482,7	28,6	2797,7	606,9	27,4
egyéni vállalkozók	42,3*	66,5	184,6 ⁺	10,3 ⁺	70,5	166,6 ⁺	8,4 ⁺
Szövetkezeti hitelintézetek							
Vállalkozások	123,8*	161,2	130,2 ⁺	3,7 ⁺	188,8	152,5 ⁺	6,0 ⁺
egyéni vállalkozók	32,1**	65,6	204,6 ⁺⁺	27,3 ⁺⁺	65,3	203,6 ⁺⁺	17,5 ⁺⁺

Megjegyzés: * 2001.12.31.-i adat, ** 2002.06.30.-i adat, ⁺ változás 2001.12.31. óta, ⁺⁺ változás 2002.06.30. óta. A 2005. évi adatok módszertani változás miatt korlátozottan hasonlíthatók össze a korábbiakkal. Forrás: MNB, PSZÁF.

A mikro-, kis-, és középvállalkozások banki hitelállománya (az egyéni vállalkozók nélkül) 1999. december 31.-én 461 milliárd forintot tett ki; ennek 51,6%-a (237,7 milliárd forint) is középvállalkozások által felvett hitel volt, míg a maradékon közel egyenlően osztoztak a mikro- és kisvállalkozások. 2004. december 31.-én az utolsó azonos módszertan szerinti adatok alapján a KKV szektor hitelállománya 2225,5 milliárd forint volt; ebből 46% középvállalat, 20,5% kisvállalat, és 33,5% mikrovállalkozás által felvett hitel. A mikrovállalkozások hitelei több mint

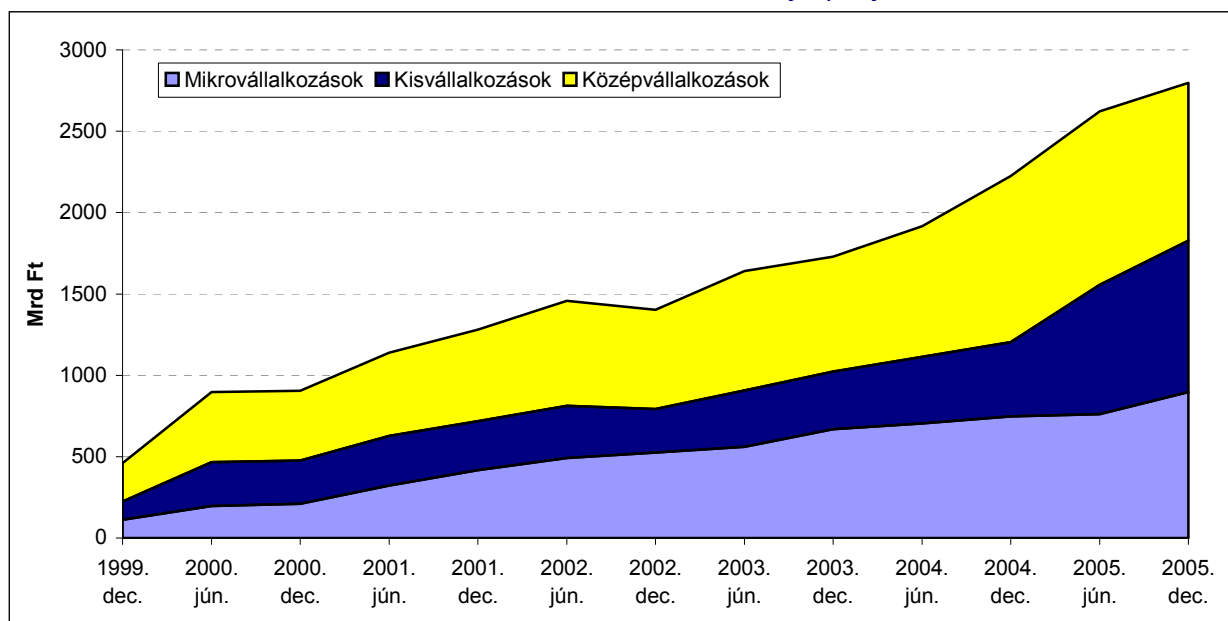
¹ Felmérés a hitelezési vezetők körében, a bankok hitelezési gyakorlatának vizsgálatára. MNB, 2006. március.

meghatszorozódtak, a kis- és középvállalkozások hitelei több mint négyszeresükre nőttek, és a KKV szektor egészének hitelállománya közel ötszörösére emelkedett. A hitelállomány volumene mintegy negyedével nőtt évente (a mikrovállalkozások hiteleinek volumene több mint harmadával).

Az új módszertan szerinti, 2005. december 31.-i adatok szerint a KKV szektor bankhitelállománya 2797,7 milliárd forint volt, melynek 34,7%-a középvállalati, 33,2%-a kisvállalati és 32,1%-a mikrovállalkozási hitel. A módszertani változás miatt a korábbi évekkkel való összehasonlítás félrevezető lenne; mindenesetre az adatok a hitelezés dinamikus bővülésének folytatódását jelzik 2005-ben is.

Az egyéni vállalkozókról 2001-től állnak rendelkezésre külön adatok: 2001 decemberében 42,3 milliárd forintot, 2005 decemberében pedig 70,5 milliárd forintot tett ki az általuk felvett banki hitelek állománya.² Hitelek lassabban növekedtek, az éves átlag volumennövekedés 10% körül maradt.

1. ábra: A KKV szektor hitelállománya folyó áron



Megjegyzés: egyéni vállalkozók nélkül. 2005 januárjától módszertani változás miatt az adatok korlátozottan hasonlíthatók össze. Forrás: PSZÁF, MNB

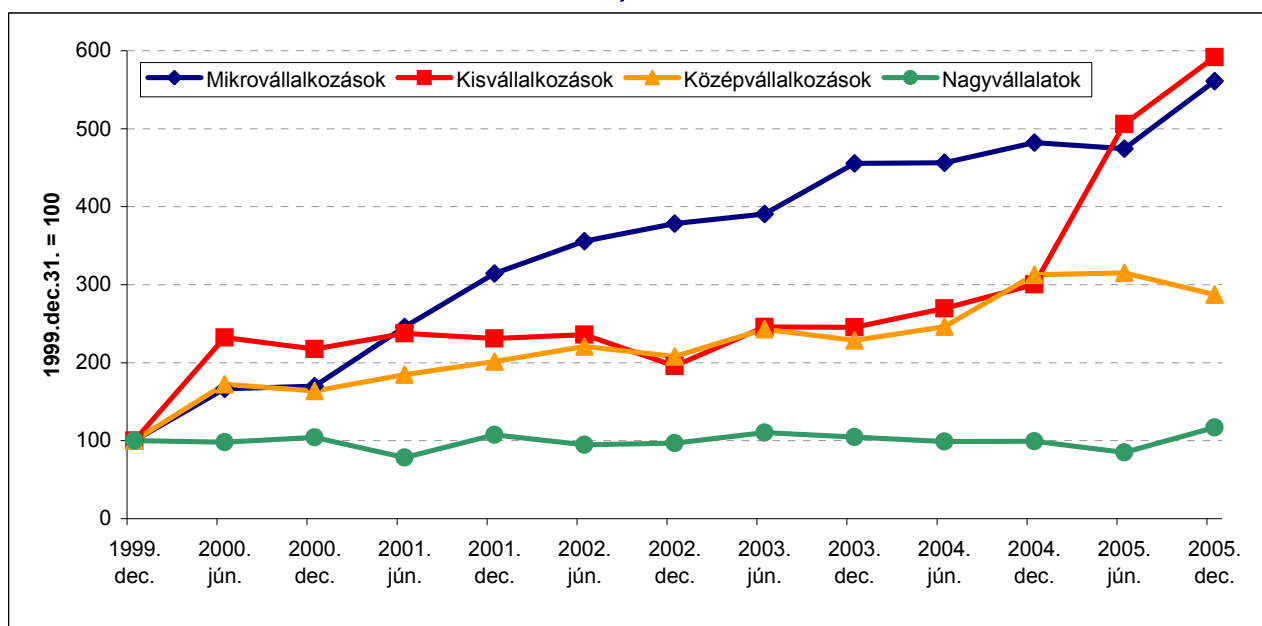
Összességében a KKV szektor bankhitelei 1999 végén a nem pénzügyi vállalkozások banki hiteleinek 19,2%-át tették ki, egy évvel később már 29,4%-át, 2001 végén pedig (az egyéni vállalkozókat is figyelembe véve) 40,3%-át. 2004 végére az arány elérte a 49%-ot, az új módszertan szerint pedig 2005-ben az 54%-ot.

A szövetkezeti hitelintézetek ügyfélköre feltehetően nagyrészt szintén a KKV körből kerül ki. A szövetkezeti hitelintézetek vállalkozói hitelállománya 2001 végén 123,8 milliárd forintot, 2005

² A kis összeg miatt az egyéni vállalkozók KKV szektortól külön kezelése nem okoz szignifikáns torzulást az eredményekben.

végén 188,8 milliárd forintot tett ki; a volumen 26,3%-kal növekedett négy év alatt. Ez a bankok KKV hiteleinél jóval lassabb növekedés: az éves átlagos volumennövekedés 2002-2005 között 6% körül maradt. Az egyéni vállalkozóknak nyújtott hitelek 2002 decemberében 31,5 milliárd forintra, 2005 decemberében pedig 65,3 milliárd forintra rúgtak (81%-os értéknövekedés, átlag 17,5% éves volumennövekedés három év alatt). Ha az összes szövetkezeti hitelintézeti hitelt a KKV szektornak tulajdonítjuk, akkor 2004 végén 2515,8 milliárd forint, az új módszertan szerint pedig 2005 végén 3122,3 milliárd forint volt a KKV szektor bankhitelállománya. A társas vállalkozásként működő KKV-k körében alig több mint 6%-ot, de az egyéni vállalkozók körében viszont közel 50%-os a szövetkezeti hitelintézetek részesedése.

2. ábra: A nem pénzügyi vállalkozások banki hitelállományának volumenváltozása méretcsoport szerint



Megjegyzés: egyéni vállalkozók nélkül. 2005 januárjától módszertani változás miatt az adatok korlátozottan hasonlíthatók össze. Forrás: PSZÁF, MNB.

Az infláció hatásának kiszűrése után kapott volumenadatokról kitűnik, hogy a nagyvállalati kör banki hitelállománya gyakorlatilag nem növekedett 2000-2005 között (bár 2005 második felében jelentős bővülés volt tapasztalható): e vállalatcsoport inkább közvetlenül külföldről vett fel hitelt. A KKV szektor hiteleinek volumene ellenben 2004 végéig az 1999 végi érték három és félszeresére emelkedett, az új módszertan szerint pedig 2005 végén 427,3%-át tette ki az 1999 végi volumennek. A KKV szektoron belül a középvállalkozások hitelei viszonylag egyenletes (2000-2004 közt évi átlag 27,3%-os mértékű) növekedést mutatva mintegy megháromszorozódtak. A kisvállalkozások hitelei a 2000. év első felének kiugró növekedése után 2003-ig stagnáltak, majd 2004-2005-ben ugrásszerűen növekedtek, és 2005 végére az 1999 végi volumen hatszorosát érték el; az évi átlag volumennövekedés 2000-2004 közt 31,2%-os mértékű volt, míg 2005-ben kissé meghaladta a 97%-ot.³ Végül a mikrovállalkozások körében 2001-ben gyorsult fel a hitelállomány növekedési üteme

³ A 2005. év gyors növekedésében feltehetően szerepet játszott a KKV besorolás módszertani változása, amely egyes középvállalkozásokat kisvállalkozássá minősíthetett át.

(2000-2004 közti évi átlag 40,3%-os volumennövekedés), amely 2005 végére az 1999. év végi 561%-ára rúgott. Az egyéni vállalkozók hitelállományának volumene a rendelkezésre álló adatok szerint 2001 és 2005 decembere közt, négy év alatt összesen 37,8%-kal bővült.

A KKV szektor által felvett hitelek lejárat és devizanem szerinti összetételéről 2003 óta állnak rendelkezésre részletes adatok. Ezek azt jelzik, hogy 2003-ról 2004-re alig változott a felvett hitelek száma és összege; csupán némi eltolódás figyelhető meg az éven túli hitelektől az éven belüliek felé. 2005-ben feltehetően a módszertani változás is közrejátszott abban, hogy a KKV szektor által felvett hitelek összege több mint 50%-kal emelkedett, bár felvett hitelek száma 35 ezerrel csökkent. A 2005. évi változások zöme az éven belüli lejáratú hiteleknél tapasztalható, ahol az ügyletszám 37 ezres csökkenését a kihelyezések összegének közel 800 milliárd forintos emelkedése kísérte. Ennek következtében az átlagos hitelnagyság az éven belüli hitelek körében minden KKV méretkategória esetén látványosan emelkedett. E jelenségre két magyarázat (vagy ezek együttese) kínálkozik: vagy a módszertani változás miatt nőttek az átlagos hitelméretek, vagy a hitelfelvételi szokások változtak, és több kisebb helyett kevesebb, de nagyobb összegű hitelt vettek fel a mikro-, kis-, és középvállalkozások 2005-ben. Az éven túli hitelek átlagos összege csak a kisvállalkozások körében emelkedett, míg a középvállalatoknál csökkent, és a mikrovállalkozások körében nem változott: ebből arra lehet következtetni, hogy a módszertani változás elsősorban középvállalkozások kisvállalkozássá való átsorolását jelentette.

3. táblázat: A KKV szektor által felvett banki hitelek lejárat szerint

	Hitelek száma (db)			Hitelösszeg (Mrd Ft)			Átlagos hitelnagyság (millió Ft)		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Összes hitel	138901	137507	102300	1653,6	1668,3	2542,3	11,9	12,1	24,9
mikrovállalkozás	72292	71940	57008	489,3	474,8	635,5	6,8	6,6	11,1
kisvállalkozás	41466	40278	28343	377,9	358,7	776,9	9,1	8,9	27,4
középvállalkozás	25143	25289	16949	786,3	834,8	1129,9	31,3	33,0	66,7
Éven túli	26766	15367	17020	633,1	584,3	665,7	23,7	38,0	39,1
mikrovállalkozás	13985	8176	10241	256,5	201,1	252,4	18,3	24,6	24,6
kisvállalkozás	7732	3805	3980	156,8	119,4	223,7	20,3	31,4	56,2
középvállalkozás	5049	3386	2799	219,7	263,8	189,6	43,5	77,9	67,7
Éven belüli	112135	122140	85280	1020,4	1083,9	1876,6	9,1	8,9	22,0
mikrovállalkozás	58307	63764	46767	232,8	273,7	383,1	4,0	4,3	8,2
kisvállalkozás	33734	36473	24363	221,1	239,3	553,2	6,6	6,6	22,7
középvállalkozás	20094	21903	14150	566,6	570,9	940,3	28,2	26,1	66,5

Megjegyzés: egyéni vállalkozók nélkül. 2005 januárjától módszertani változás miatt az adatok korlátozottan hasonlíthatók össze. Forrás: PSZÁF.

Lejárat szerint a KKV szektor által újonnan felvett hitelek számának 15-20%-a, összegének 30-40%-a volt évesnél hosszabb lejáratú 2003-2005 között; az éven belüli hitelek 2005. évi bővülése következtében az arány lassan csökkent. Az átlagos hitelméret az új éven túli hitelek körében minden méretkategóriánál emelkedik úgy, hogy a kisebb méretű vállalatoknál felvett hitelek összegének nagyobb hányada hosszú lejáratú. Például 2005-ben az éven túli hitelek aránya az újonnan felvett hitelek összegéből a középvállalkozások körében 16,8%-ot, a kisvállalkozások körében 28,8%-ot, a mikrovállalkozások körében pedig 39,7%-ot tett ki. Ez egybeesik azzal, hogy

a KKV szektornak nyújtott hitelek átlagos futamideje folyamatosan növekszik, valamint hogy a bankok a nagyobb KKV-k kiszolgálása után folyamatosan nyitnak az egyre kisebb vállalkozások felé, így a hosszabb lejáratú hitelek állománya ezeknél gyorsabban nő.

4. táblázat: A KKV szektor által felvett banki hitelek devizanem szerint

	Hitelek száma (db)			Hitelösszeg (Mrd Ft)			Átlagos hitel nagyság (millió Ft)		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Forint	134263	125645	83032	1217,9	1026,6	1745,0	9,1	8,2	21,0
mikrovállalkozás	70983	66491	46522	357,7	257,3	417,9	5,0	3,9	9,0
kisvállalkozás	40375	37288	23152	311,7	245,6	514,3	7,7	6,6	22,2
középvállalkozás	22905	21866	13358	548,4	523,8	812,8	23,9	24,0	60,8
Deviza	4638	11862	19268	435,7	641,6	797,3	93,9	54,1	41,4
mikrovállalkozás	1309	5449	10486	131,6	217,5	217,6	100,5	39,9	20,8
kisvállalkozás	1091	2990	5191	66,2	113,1	262,6	60,7	37,8	50,6
középvállalkozás	2238	3423	3591	237,9	311,0	317,1	106,3	90,9	88,3
Deviza részesedés	3,3	8,6	18,8	26,3	38,5	31,4			
mikrovállalkozás	1,8	7,6	18,4	26,9	45,8	34,2			
kisvállalkozás	2,6	7,4	18,3	17,5	31,5	33,8			
középvállalkozás	8,9	13,5	21,2	30,3	37,3	28,1			

Megjegyzés: egyéni vállalkozók nélkül. 2005 januárjától módszertani változás miatt az adatok korlátozottan hasonlíthatók össze. Forrás: PSZÁF.

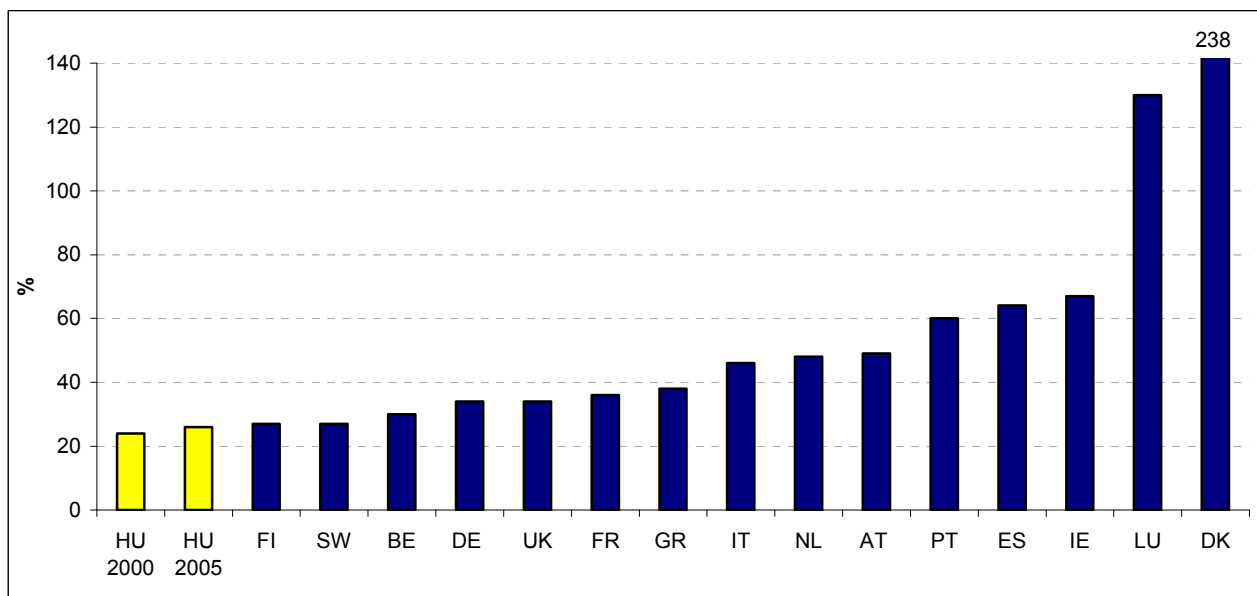
2003-2005 között jól megfigyelhető a devizahitelek térnyerése: az újonnan felvett hitelek számában két év alatt 3,3-ról 18,8%-ra nőtt a részarányuk, a hitelösszeg tekintetében pedig 26,3%-ról 31,4%-ra. Vállalatmérettől függetlenül minden csoportban egyaránt nőtt a devizahitelek aránya, és 2005-re minden méretkategóriában ugyanakkora volt a részesedésük az új hitelek körében. A devizahitelek átlagos nagysága jócskán felülmúlja a forint hitelek átlagos összegét, melynek oka, hogy a devizahitelek tipikusan éven túli lejáratú, beruházási célú hitelek. Az új éven túli hitelek számát tekintve a devizahitelek aránya a 2003. évi 7,4%-ról 2005-re 48,3%-ig emelkedett, míg az új hitelek összegében 33,3%-ról 60,4%-ra nőtt a részesedésük.

A devizahitelek terjedésének oka egyrészt a 2003-tól átmenetileg emelkedő hazai kamatszint, másrészt a bankok növekvő devizahitelezési hajlandósága volt; ebben állami eszközök (a Magyar Fejlesztési Bank által vállalt árfolyam-garancia) is játszottak némi szerepet.

A KKV szektornak nyújtott hitelek összes nagyságáról nem állnak rendelkezésünkre külföldi adatok, így elsősorban a nem pénzügyi vállalkozásoknak nyújtott hitelek terén nyílik lehetőség a külfölddel való összehasonlításra. Az EU-15 országaihoz viszonyítva Magyarország a legalacsonyabb nem pénzügyi vállalatoknak nyújtott hitel/GDP rátával rendelkező országokhoz (Finnország és Svédország) állt a legközelebb 2005-ben. Az európai országok körében is nagy a hitel/GDP mutató szóródása, amiben nem csupán a fejlettség, hanem inkább a pénzügyi rendszerek sajátosságai játszanak szerepet. Luxemburgban és Dániában kiugróan magas, 100%-ot meghaladó volt a nem pénzügyi vállalatoknak nyújtott hitelek GDP-hez viszonyított aránya. Szintén magas, 60% feletti volt az arány Spanyolországban, Írországon és Portugáliában. Az EU-15 országaiban mért értékek egyszerű számtani átlaga 62%, a két kiugróan nagy értéket kivéve 43%. 2000 és 2005 között a magyarországi arány alig változott: 24-ről 26 százalékra emelkedett; ennek oka, hogy a

KKV szektor dinamikus hitelállomány-bővülése mellett a nagyvállalatok inkább közvetlenül külföldről vettek fel hitelt.

3. ábra: A nem pénzügyi vállalatoknak nyújtott hitelek a GDP százalékában (2005)



Forrás: Eurostat, MNB, De Nederlandsche Bank, Bank of England, Sveriges Riksbank, Danmarks Nationalbank.

Magyarországon az APEH adatai szerint 2003-ban a KKV-k 11,3%-a rendelkezett hitelintézetekkel szembeni hitel- és kölcsöntartozással; ezt a számot azonban erőteljesen torzítják az egyéni vállalkozások: a legalább 2 főt foglalkoztatók körében már 20% feletti az arány.⁴ Tovább árnyalja a képet, hogy az IPOSZ családi- és mikrovállalkozások körében készített 2004. évi felmérése szerint a megkérdezett 3411 vállalkozás 32%-a igényelt már bankhitelt, és 30%-uk meg is kapta azt.⁵ Ezek az információk közvetve összehasonlíthatók a Flash Eurobarometer felmérések eredményeivel, amelyet az EU-15 országaiban a KKV-k körében mintavétellel végeznek.⁶ Az Eurobarometer felmérés eredményei szerint az EU-15 országokban működő kis- és középvállalkozások 50%-a vett igénybe folyószámlahitelt (az országok értékei 15-83% közt szóródnak), 31% vett már fel legfeljebb 3 év lejáratú bankhitelt (országoként 13-41% között), és 45% vett már fel 3 évnél hosszabb lejáratú bankhitelt (országoként 28-58%).

⁴ Forrás: *A kis- és középvállalkozások helyzete 2003-2004. Éves jelentés.* Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, 2005. 163. o.

⁵ Mikrovállalkozások felkészítése az EU-csatlakozásra. Összefoglaló tanulmány. Ipartestületek Országos Szövetsége, 2004. 35. o. (http://www.iposz.hu/documents/iposz/tanulmanyok/osszefoglalo_tanulmany.pdf)

⁶ Forrás: Flash Eurobarometer on access to finance – October 2005. European Commission, DG Enterprise and Industry. (<http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/surveys.htm>) Az összehasonlíthatóságot statisztikai szempontból korlátozza, hogy egyrészt a magyar APEH adatok teljes körűek, az Eurobarometer adatai mintavételen alapulnak; másrészt az APEH adatok a 2003. évben hitellel rendelkezők arányát mutatják, az Eurobarometer adatai pedig azon vállalkozások arányát, akik valaha igénybe vettek már banki hiteleket.

Az adatok arra engednek következtetni, hogy a magyarországi KKV-k kisebb hányada rendelkezik bankhitelekkel, mint nyugat-európai társaik. Ugyanakkor az egyéni vállalkozókat és a kényszervállalkozásokat nem számítva a lemaradás már érzékelhetően kisebb.

A FORRÁSBEVONÁS KONDÍCIÓINAK ALAKULÁSA

A 2000-2005 közötti időszakot alapvetően a hitelkamatok esése és a hitelhez jutás könnyebbé válása jellemezte KKV hitelezés piacán. A vállalati forinthitelek kamata 2000-ben átlagosan közel 13% volt, majd fokozatosan csökkent 2003-ra 10% alá. Ezt követően – a forint árfolyamának 2003 decemberi zuhanása és az MNB 300 bázispontos alapkamat-emelése nyomán – 2004-ben ismét 12,7%-ig emelkedett az átlagos kamatszint, és innen csökkent fokozatosan 9% alá 2005 folyamán. Az inflációval való korrekció után kapott reálkamat⁷ 2000-ben kissé 3% felett állt, majd a nominális kamatszint csökkenése mellett is emelkedett átmenetileg 2001-ben; ezután 2003-ra 2,6%-ig süllyedt, majd a 2004. évi magas kamatemelés valamint a mérsékelt infláció következtében közel 9%-ig emelkedett. A reálkamat mérséklődése megindult, de 2005-ben még mindig átlagosan 7% felett maradt. A bankhitelek kamata 2004-ben átlagosan 2,2 százalékponttal haladta meg a bankközi piac kamatszintjét, 2005-ben az intenzív banki verseny következtében már csak 1,8%-kal.⁸

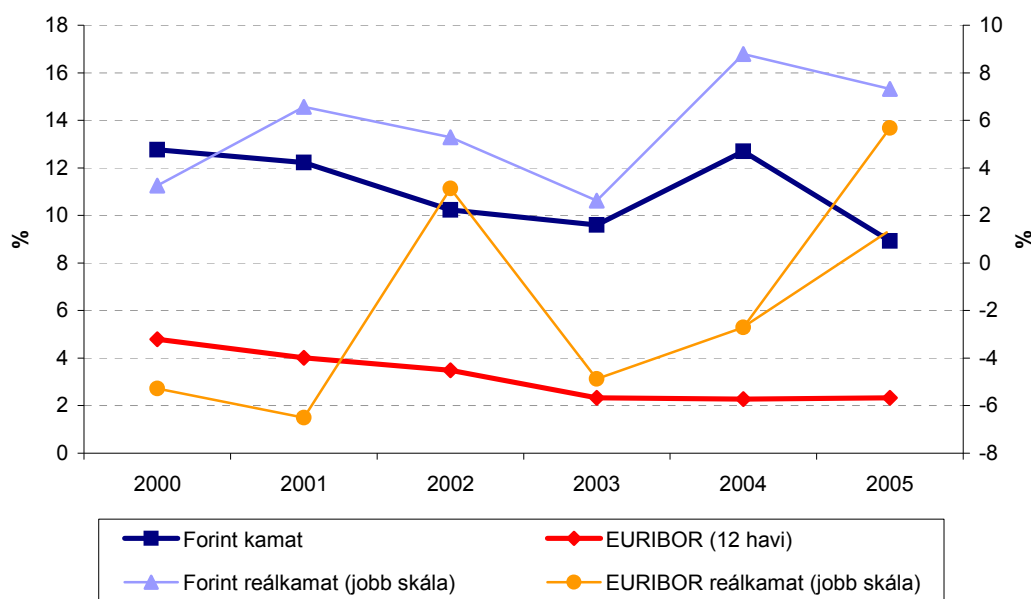
A vállalati devizahitelek kamatáról nincs közvetlen információnk, de az EURIBOR pénzpiaci kamat iránymutatóul szolgálhat, ugyanis jellemzően ehhez rögzítik az euró alapú hitelek kamatait. Az itthon folyósított devizahitelek kamata 1-2 százalékponttal magasabb az EURIBOR-nál, de a változás iránya megegyezik. A 12 havi EURIBOR kamat 2000-2005 között 4,8%-ról 2,3%-ra csökkent (bár 2005-ben már lassú emelkedésbe kezdett). A devizahitel reálkamatának meghatározásakor a hazai infláción túl a forint árfolyamának változását is figyelembe kell venni: az így kalkulált reálkamat a forint felértékelődéséből eredő tőkenyereséget (illetve leértékelődés esetén tőkeveszteséget) is tartalmazza.⁹ Az ekként számított EURIBOR reálkamat 2000-2004 közt egy év kivételével negatív volt, ami a forinthiteleknél számottevően kedvezőbb kondíciókat jelentett. 2004-ben például egy EURIBOR+2 százalékpontos kamatú hitel reálkamata 9 százalékponttal volt alacsonyabb egy átlagos forint alapú hitel reálkamatánál. 2005-ben az alacsonyabb hazai infláció és a forint gyengülése következtében 250 Ft/euró várt (2006. évi átlagos) árfolyam mellett 1,5%-ig, 260 Ft/euró várt árfolyam mellett pedig akár 5,5% fölé emelkedhet az euróhitelek reálkamata. A forintkamatok további mérséklődése mellett várhatóan a devizahitelek jelenlegi vonzereje folyamatosan csökken majd.

⁷ A reálkamatot az adott időszakban meghirdetett kamatszint és a következő 12 hónap inflációjának hányadosaként értelmezzük. Közgazdaságilag helyesebb volna az inflációs várakozásokkal számolni, hiszen a racionális hitelfelvevők a meghirdetett (nominális) kamat és a várt infláció alapján hozzák hitelfelvételi döntésüket. Am vállalati inflációs várakozásokról nem állt rendelkezésünkre adat; továbbá mivel jelentős meglepetés-infláció nem történt 2000-2005 között, ezért a tényleges és várt infláció közti eltérés legfeljebb egy százalékpontos eltérést eredményezhet.

⁸ Ez a régióban mérsékeltnek mondható, amit a verseny eltérő intenzitásán túl a piacok eltérő mérete, és a hitelezési kockázatok eltérő mértéke is befolyásol.

⁹ A közgazdaságilag korrektebb várt infláció és árfolyam helyett a rendelkezésre álló tényleges inflációs és árfolyamadatokkal számoltunk.

4. ábra: Vállalati forint- és euróhitelek nominális és reálkamatata



Megjegyzés: forint kamat adott évben kötött vállalati hitelszerződések szerződés összegével súlyozott átlaga. Forint reálkamat a következő 12 hónap inflációjával korrigált érték. Euró reálkamat a következő 12 hónap inflációjával és forint/euró árfolyamváltozásával korrigált érték. 2006-ra saját becslések: 1,5% infláció, 250 illetve 260 Ft/euró árfolyam. Forrás: EURIBOR, MNB, KSH, saját számítások.

A KKV hitelfelvétel kamaterzékenységének vizsgálatához a hitelállomány 2000-2005 közti féléves volumennövekedései, valamint a nominális kamat illetve a reálkamat közti korrelációt számítottuk ki. A nominális kamatszint és a hitelállomány növekedése közt közepesen erős, negatív korreláció mutatkozik minden vállalati méretkategória esetén. Ugyanakkor az intuícióval ellenkező módon hasonlóan erős, de pozitív a korreláció a reálkamat és a hitelek növekedése között, tehát akkor gyorsult a hitelfelvétel, amikor a hitelek várható reálkamat-terhe emelkedett. Erre az ellentmondásra több lehetséges magyarázat kínálkozik. Először, elképzelhető (bár nem igazán valószínű), hogy 2000-2005 között meglepetésszerű inflációs sokkok „tévesztették meg” a hitelfelvevőket, ezért az általunk számított ex post reálkamat eltért a valójában releváns ex ante reálkamattól. Másodsor, a vállalkozások nem feltétlenül a 12 hónapra előretékintő reálkamattal számoltak hitelfelvételük során, hanem például hosszabb távú kilátásaik alapján. Az sem kizárt, hogy csak a nominális kamatszintet vették figyelembe, vagy a lakossághoz hasonlóan visszatekintő, adaptív inflációs várakozásokkal rendelkeztek, azaz egyszerűen a múltbeli inflációs tendenciákat vetítették ki a jövőbe.¹⁰ Végül harmadszor, lehetséges, hogy alapvetően nem a kamatszint változása, hanem egyéb tényezők mozgatták a hitelfelvételt, és a korreláció nem oksági kapcsolatot tükröz. A szakértőkkel folytatott interjúink arra engednek következtetni, hogy a kamatszint alakulása csak másodlagos volt a KKV hitelezés gyors növekedésében, és inkább a hitelhez jutás könnyebbé válása volt meghatározó. Ezért a kamatszint és a hitelfelvétel közötti korrelációt mindenképp célszerű óvatosan kezelni.

¹⁰ A múltbeli inflációs rátával számított „reálkamat” korrelációja a hitelfelvétellel gyenge (-0,25) volt.

5. táblázat: A hitelállomány volumenváltozása és a kamatszint közti korreláció

	Nominális kamat	Reálkamat
Mikrovállalkozások	-0,542	0,498
Kisvállalkozások	-0,576	0,342
Középvállalkozások	-0,479	0,501
KKV összesen	-0,586	0,489

Megjegyzés: N=12. A hitelállomány volumenváltozása az 1999. dec. 31. és 2005. dec. 31. közti féléves százalékos volumenváltozás. Nominális kamat a vállalatoknak nyújtott forinthitelek átlagos kamata. Reálkamat a nominális kamat a következő 12 havi inflációval korrigálva. Forrás: MNB, PSZÁF, saját számítások.

A hitelfelvételi kondíciók alakulásáról a Magyar Nemzeti Bank 2003 óta félévente folytatott hitelezési felmérései szolgálnak információval.¹¹ A bankok KKV szektor felé fordulása iránti előkészületek már az 1990-es évek végén megfigyelhető volt; a hitelezési kedv növekedése a hitelezési felmérések tanúságai szerint 2001-től nőtt jelentősen. A középvállalatok körében 2003-ban már a hitelfelvételi feltételek szigorítása volt jellemző, elsősorban kedvezőtlen iparági kilátások és a bankok likviditási helyzetének romlása miatt. Ezzel szemben a mikro- és kisvállalkozások körében a hitelfelvétel folyamatosan könnyebbé vált. A kondíciókon belül jellemzően a kockázatosabb hitelek prémiuma emelkedett, míg a hitelek, hitelkeretek nagysága emelkedett, a díjak rendszerint csökkentek, és enyhültek a fedezeti követelmények is (gyorsan terjednek a fedezetlen hitelek). A hitelképességi standardok enyhülésében mindvégig kiemelt szerepet játszott a bankok intenzív versenye.

6. táblázat: A bankok hitelezési hajlandósága a KKV szektornak

Középvállalkozások (700 millió – 4 milliárd Ft nettó árbevétel)

	2003/I	2003/II	2004/I	2004/II	2005/I	2005/II
Bankok hitelezési hajlandósága	++++	++	+++	+++	+++	+++
Hitelképességi standardok változása	+	-	--	+	0	++
Hitelkereslet alakulása	++	+	++	++	+	++

Mikro- és kisvállalkozások (-700 millió Ft nettó árbevétel)

	2003/I	2003/II	2004/I	2004/II	2005/I	2005/II
Bankok hitelezési hajlandósága	+++	+++	+++	+++	++++	+++
Hitelképességi standardok változása	++	++	+	++	+	++
Hitelkereslet alakulása	+++	+	+++	+++	++	+++

Megjegyzés: + növekedés/enyhülés, - csökkenés/szigorodás (max. 5), 0 nincs változás. Forrás: MNB.

¹¹ A felmérésben a vállalati szférát nagy-, közép-, valamint mikro- és kisvállalati körre bontják; a klasszifikáció a 2005 előtti KKV definíciót követi.

A KKV szektorban élénkülő banki verseny 2004-re új termékek megjelenésében, a hitelkonstrukciók, hitelbírálat és kockázatkezelés új, egységesített alapra helyezésében is megnyilvánult (pl. scoring alapú hitelminősítés, portfólió alapú kockázatkezelés).

A KKV szektor hitelkeresletét a felmérésben megkérdezett bankok 2003-2005 között végig igen erősnek találták, bár 2005-ben kissé elmaradt a bankok előzetes várakozásaitól. Mindkét méretkategóriában fontos szerepet játszott a készletek és a követelésállomány finanszírozási igényének növekedése (tehát alapvetően a rövid távú likviditáskezelés); a középvállalatok körében nagyobb volt a tárgyi eszközállomány bővítésének igénye, a mikro- és kisvállalkozások körében pedig felmerült a saját források csökkenésének ellensúlyozása mint hitelfelvételi cél. A felmérések eredményei szerint a kamatszint változása alig befolyásolta a hitelkeresletet.

A KIHELYEZÉSEK KOCKÁZATÁNAK ALAKULÁSA

A kis- és középvállalkozások jövedelmezősége 2000-2005 között kedvezően alakult, 2001 óta magas szinten stabilizálódott.¹² Ugyanakkor az egyes ágazatok eltérő teljesítménye miatt a jövedelmezőség jelentősen szóródik; 2004-ben a KKV-k 42%-a mutatott negatív profitot. A jó jövedelmezőségnek köszönhetően a hitelek törlesztésében nem mutatkoznak jelentős problémák, a nem pénzügyi vállalkozások hiteleinek minősége 2000-2005 között nem romlott, sőt 2005-ben kissé javult is. 2004-2004 közt az átlag alatti hitelekben mutatkozott átmeneti növekedés, de a kétes és rossz hitelek állománya stabil maradt. A bankok által felvállalt hitelezési kockázat ezzel együtt emelkedhetett, amely a bankok versenyéből adódó természetes folyamat.

7. táblázat: A bankszektor problémás vállalati hiteleinek aránya

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Összesen (%)	4,9	3,4	2,8	3,7	3,7	3,9	3,2
átlag alatti (%)	n.a.	n.a.	0,9	1,6	1,8	1,8	1,4
kétes (%)	n.a.	n.a.	0,8	1,1	0,9	0,9	0,7
rossz (%)	n.a.	n.a.	1,1	1,1	1,0	1,2	1,1

Forrás: PSZÁF

A KKV-k hitelezésének fontos kockázata a csalás lehetősége: az ebből eredő kockázat nagyobb lehet, mint a hitelezési kockázat. A bankok nagy figyelmet szentelnek a hitelkérelem elbírálásakor a csalás leleplezésének, és elsősorban azt igyekeznek ellenőrizni, hogy a vállalkozás valóban működik-e; helyzetüket nehezíti azonban, hogy az adó- és járulékrendszer a vállalkozásokat sok esetben tényleges tevékenységük eltitkolására ösztönzi, így a hitelt kérő vállalkozásokról nehéz reális képet kapni.

¹² Az APEH paneladatok alapján a szektor mérlegfőösszeg-arányos nyeresége (ROA) 2001-2004 közt 4% körül alakult. Lásd MNB Jelentés a pénzügyi stabilitásról 2006. április 10.

A Magyar Nemzeti Bank 2005 őszén kérdőíves felmérést végzett a KKV szektorban, melynek célja a devizahiteleknek való kitettség vizsgálata volt.¹³ A felmérés eredménye szerint a KKV-k teljes adósságának 74%-a a hazai bankszektorttal szemben áll fenn, és az összes adósság mintegy harmada devizában denominált. A közvetlen külföldi hitelfelvétel elenyésző, elsősorban a külkereskedelemben részt vevő vállalkozások körében jelenik meg. A KKV-k devizaadósságának fele, a belföldi (főként banki) devizaadósság kétharmada fedezetlen. Az adósok fele véli úgy, hogy egy árfolyamváltozás nem befolyásolná az adósságterhét; 50-75 százalékuk szerint egy árfolyam-elmorzsolás nem befolyásolná sem verseny-, sem pénzügyi pozíciójukat. A fedezetlen adóssággal rendelkező vállalkozások kétharmada nem veszi figyelembe, vagy kicsinek tartja saját kitettségét, illetve túlságosan költségesnek tartja a fedezést.

A kérdőíves felmérésből kapott mintán megvizsgálták, hogy egy esetleges árfolyam-változás milyen hatással lenne a vállalati jövedelmezőségre. A mintában szereplő vállalkozások 15%-a volt veszteséges; az árfolyam 10%-os gyengülése esetén negyedével emelkedne a veszteséges cégek száma, 25%-os árfolyamgyengülés esetén pedig 50%-kal. A veszteség mértéke azonban cégenként jelentősen eltér, ezért az árfolyamgyengülés eredményre gyakorolt hatása arányaiban nem számottevő. Az is megfigyelhető, hogy kisebb árfolyamgyengülés esetén nagyobb mértékben nő a veszteséges cégek aránya, mint erőteljesebb gyengülés mellett (azaz a hatás nem lineáris). A devizabevétellel rendelkező vállalatok körében az árfolyam erősödése csökkentené jobban az eredményt, míg a devizabevételnél nem rendelkezők esetén egy árfolyamgyengülés okoz veszteséget.¹⁴

Az eredmények valószínűleg felülbecslik az árfolyamváltozás hatásait, ugyanis nem számolnak a vállalatok reakcióival, a bevételek és adósságok átárazódásának mértékével és ütemével, az árfolyamgyengülésből adódó versenypozíció-változással, és az árfolyamváltozás belföldi forinthozamokra (és így a forintadósok helyzetére) gyakorolt hatásával.

Saját interjúink során a megkérdezettek véleménye megoszlott abban a kérdésben, hogy tudatosul-e a devizahitelt felvevőkben az árfolyamkockázatnak való kitettség; abban nagyobb egyetértés mutatkozott, hogy a devizahitelt felvevők az árfolyamkockázat kezelésével jellemzően nem foglalkoznak. Az MNB hitelezési felméréséből kiderül, hogy a bankok általában pozitívan értékelik, ha a devizahitelt kérő vállalat rendelkezik devizabevétellel.¹⁵

PIACI KILÁTÁSOK

A kelet-közép-európai új EU-tagállamokra általában jellemző a hitelezés gyors felfutása mind a lakossági, mind a vállalkozói szegmensekben. A pénzügyi mélyülés magyarországi bővülése

¹³ Bodnár Katalin: A hazai kis- és középvállalatok árfolyamkitettsége, devizahitelezésük pénzügyi stabilitási kockázatai. Egy kérdőíves felmérés eredményei, kézirat, megjelenés alatt. Összefoglalója olvasható: MNB: Jelentés a pénzügyi stabilitásról, 2006. április 10. 39-41. o.

¹⁴ Ennek oka, hogy a devizabevétellel rendelkezők esetén a devizabevétel jellemzően meghaladja a devizaadósság nagyságát.

¹⁵ MNB hitelezési felmérés 2005. március, 2. o.

hasonló mértékű, mint a szomszédos visegrádi országok, vagy a balti országok pénzügyi piacainak fejlődése. A folyamat okai között a makroökonómiai stabilizáció, a bankrendszer rendbetétele és erősödő versenye, a jogrendszer minőségi javulása, a tartós gazdasági növekedés említhető. Az euró-övezet későbbi bővítéseinek (Görögország, Írország, Portugália, Spanyolország) tapasztalatai alapján az euró bevezetéséhez közeledve a nominális kamatok konvergenciája is hozzájárul a hitelezés dinamikus bővüléséhez, ugyanis az alacsony kamatszinthez az eurózóna átlagánál kissé magasabb infláció társul a nominális- és reálgazdasági konvergencia következtében, ezért a reálkamatok néhány évig negatívvá válhatnak (e jelenség a balti országokban már az utóbbi években is érvényesül). Mindebből az következik, hogy a hitelezés dinamikus bővülése alapvetően piaci indíttatású, egyensúlyi folyamat, amely hosszabb távon is folytatódik majd.¹⁶ Az állam szerepe e folyamatban a stabil makrogazdasági környezet megteremtése és a pénzügyi rendszer stabilitásának védelme kell, hogy legyen. E feltételek mellett tisztán piaci alapon, állami finanszírozási eszközök alkalmazása nélkül is a hitelezés számottevő növekedésére lehet számítani általában és a KKV szegmensben is.

A megkérdezett szakértők is egyetértettek abban, hogy a KKV szektor hitelezése a következő években is dinamikusan folytatódik majd. A banki verseny intenzitásának következtében várhatóan könnyebbé válik a vállalkozók hitelhez jutása, nő a folyósított hitelek összege és futamideje, és csökken a kamatmarzs. Az elmúlt évek tapasztalatai azt mutatják, hogy a bankok képesek reagálni a piaci igényekre, és új termékekkel meg tudják és akarják célozni a hitellel gyengébben ellátott csoportokat.¹⁷

A devizahitelek vonzerejét az utóbbi években a nagy kamatkülönbözet és az enyhén felértékelődő forint adta. A forintkamatok csökkenésével a devizahitelek iránti kereslet csökkenhet, amit egy volatilisabb, gyengülő forintárfolyam keltette bizonytalanság is alátámaszthat. Másfelől az euró jövőbeni bevezetésének céldátumához közelítve (az utolsó 2-3 évben) természetes folyamat lesz majd az euróhitelekre való áttérés.

Az EU csatlakozással külföldi hitelintézetek Magyarország iránti érdeklődése is megnőtt; ugyanakkor 2005 végéig egyetlen külföldi bank lépett be a magyar piacra. Ennek oka lehet az, hogy a hitelpiaci verseny már ma is eléggé intenzív.

¹⁶ A regionális tendenciák összefoglaló elemzésére lásd pl. Backé, P. – Zumer, T. [2005]: Developments in credit to the private sector in Central and Eastern European EU Member States: Emerging from financial repression – A comparative overview. Österreichische Nationalbank (OeNB), Focus 2/05.

¹⁷ Egyetlen általunk megkérdezett szakértő jelezte, hogy szerinte a jövőben a hitelt igénylő vállalkozások igényei és a bankok által nyújtott szolgáltatások közti rés növekedni fog, ugyanis a KKV szektor rendkívül szegmentált (a törvény méretkategóriái sem elég részletesek, de ágazatonként, szakmánként is jelentős különbségek mutatkoznak), és véleménye szerint a pénzügyi intézmények nem lesznek képesek ennyire differenciált igényeket kielégíteni.

ÁLLAMI ESZKÖZÖK SZEREPE 2000-2005 KÖZÖTT

A következőkben a legfontosabb állami finanszírozási eszközöket vizsgáljuk: az MVA mikrohitelét, a Széchenyi Kártyát, a Magyar Fejlesztési Bank hitelprogramjait, és a Hitelgarancia Zrt.-t. Az egyes eszközök fő jellemző mutatóin túl a működésükkel kapcsolatos tapasztalatokat foglaljuk össze.

MVA Mikrohitel Program

A Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány által gondozott Mikrohitel Program abszolút összegét tekintve csekély mértékben járul hozzá a KKV szektor finanszírozásához; elsősorban a legkisebb, banki hitelezés által el nem ért vállalkozásokra fókuszál. 2003-2004-ben a Mikrohitel iránti kereslet erőteljesen visszaesett, melynek okát a GKM a szigorú hitelezési feltételekben és a merev hitelezési gyakorlatban jelölte meg. 2005-ben két alkalommal változtak a hitelkondíciók; nőtt a felvehető maximális összeg (3 millióról két lépcsőben 6,38 millió forintra), a futamidő (3 évről legfeljebb 8 évre), és a forgőeszköz-finanszírozhatóság mértéke (a hitelösszeg maximum 20%-áról 100%-ra); továbbá a megújult Mikrohitel Program keretében már induló vállalkozások is kaphatnak hitelt. A változtatásokat követően a hitel iránti kereslet ismét emelkedett, 2005-ben a kihelyezések összege megközelítette a 4 milliárd forintot.

8. táblázat: A Mikrohitel Program keretében felvett hitelek összege

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Hitelösszeg (Mrd Ft)	2,38	6,60	9,39	3,61	1,43	3,93

Forrás: MVA

Széchenyi Kártya

A 2002 augusztusában induló Széchenyi Kártyából 2005 végéig 47653 darabot adtak át; különösen 2003-ról 2004-re nőtt meg a kiadott kártyák száma. Ezt részben az 5 millió forintról 10 millióra emelt hitelkeret magyarázza: a 2003-2004 közti növekedés 26%-át teszik ki az 5-10 millió forintos kártyák. Másfelől az átadott kártyák körében megfigyelhető a nagyobb hitelkerettel rendelkező kártyák arányának növekedése, melynek egyik oka a banki hitelminősítés engedékenyebbé válása a vizsgált időszakban. A Széchenyi Kártya keretében kihelyezett hitelek összege dinamikusan bővült mind a növekvő ügyfélszám, mind az emelkedő hitellimit következtében. 2004-2005-ben a bankok és szövetkezeti hitelintézetek KKV-k felé történő kihelyezéseinek mintegy 4%-a kapcsolódott a Széchenyi Kártyához. Ugyanez az arány a mikro- és kisvállalkozások hiteleire vetítve 7-8% körüli.¹⁸ Az összes éven belüli (likviditási célú) hitelhez viszonyítva a Széchenyi Kártya aránya 5-6% körüli az összes KKV körében, és 10-15% a mikro- és kisvállalkozások körében.

¹⁸ Pontos információkkal nem rendelkezünk arról, hogy a Széchenyi Kártyák miként oszlanak meg a mikro-, kis- és középvállalatok között méretkategóriánként; azonban a 2006. március 10.-ig érvényes 10 millió forintos hitellimitet figyelembe véve vélhetően elsősorban a mikro- és kisvállalkozások vehették igénybe a kártyát.

9. táblázat: A Széchenyi Kártya összefoglaló mutatói

	2002	2003	2004	2005
Átadott kártyák száma (db)	1 725	7 427	17 868	20 633
Kihelyezett hitelállomány (Mrd Ft)	1,57	20,89	79,41	106,54
Kihelyezett hitelállomány az összes banki és szövetkezeti KKV hitel arányában (%)*	n.a.	1,2	4,3	3,9 ⁺

Megjegyzés: * becslés, egyéni vállalkozók nélkül. ⁺ módszertani változás miatt korlátozottan hasonlítható össze a korábbi évek adataival. Forrás: GKM, KA-VOSZ, PSZÁF, saját számítások

A kártya érdemének tekinthető, hogy segítette a fedezet nélküli hitelezés, valamint az egyszerű, gyors hitelnyújtás elterjedését, bár ezt a piaci verseny vélhetően magától is kikényszerítette volna. A konstrukcióval kapcsolatban ugyanakkor több probléma érzékelhető. Nem minden bank vehet részt a forgalmazásában, ami sérti a versenysemlegességet, hiszen a kártya révén a preferált bankok implicit állami támogatással juthattak új ügyfelekhez. A kártyaigénylés adminisztratív előírásainak az EVA alapján adózó vállalkozók eleve nem felelhetnek meg. A kártya adminisztrációjával foglalkozó KA-VOSZ Rt. olyan láncszem, amely megdrágítja a kártya által igénybe vehető szolgáltatást anélkül, hogy a kártyaigénylők számára érzékelhető hozzáadott értéket hozna létre. A kártyaigénylés díjával, a kamattámogatás piaci kamatszinthez képest csekély mértékével (2006. márciusáig 3 havi BUBOR+5 százalékpont), valamint a (vizsgált időszakban 1,8% mértékű) garanciadíjjal együtt a kártya által nyújtott szolgáltatások valójában nem is olcsóbbak, mint a piaci alapon igénybe vehető banki termékek. Ráadásul mivel a kártya banki hitelminősítéshez kötött, ezért főként olyan vállalkozások vehetik igénybe, akik egyébként is hitelképesek lennének.

A Magyar Fejlesztési Bank hitelprogramjai

A Magyar Fejlesztési Bank elsősorban refinanszírozás útján nyújt kedvezményes hiteleket KKV fejlesztési célokra. 2001-2004 között számos hitelprogram indult el, melyek legtöbbször igen csekély méretű volt. Egyedül az Európa Technológiai Felzárkóztatási és Beruházási Hitelprogram (röviden: Európa Hitel) emelkedett ki; az ennek keretében kiutalt hitelek állománya 2003 végére 12 milliárd, 2004 végére közel 59 milliárd forintot tett ki. A program 2005-ben a Vállalkozásfejlesztési Hitelprogram égisze alá került, amely 2004 végén 60 milliárd, 2005 végére 86,7 milliárd forintos kihelyezést ért el. Említésre méltó még az MFB által vállalt árfolyam-garancia a bank által finanszírozott hitelekre; ennek összege 2005 végén 11 milliárd forintot ért el.

Az MFB által közvetlenül nyújtott hitelek állománya 2002-2004 között alig változott; 2005-ben az áprilistól elinduló Sikeres Magyarországért hitelprogram eredményezhetett számottevő növekedést: az év novemberéig a vállalkozásfejlesztési hitelprogram keretében 124,441 milliárd forint kihelyezésére került sor a KKV szektor részére;¹⁹ ez a 2005. évben KKV-k részére folyósított banki hiteleknek mintegy 5%-a, az éven túli hiteleknek pedig legfeljebb 20%-a lehetett. A

¹⁹ Nem világos, hogy ebbe a számba beletartoznak-e a refinanszírozott hitelek. Forrás: Strbik László: Jelentősen nőtt a kihelyezett hitelállomány. *Üzleti* 7, 2005/1.

Vállalkozásfejlesztési Hitelprogram keretében folyósított, MFB által refinanszírozott hitelek 2004 decemberében a banki KKV hitelállomány 2,7%-át, 2005 végén 3,1%-át tették ki.

**10. táblázat: A Magyar Fejlesztési Bank Rt. KKV hitelezéssel kapcsolatos eszközei
(év végi állomány, Mrd Ft)**

	2001. 12.31.	2002. 12.31.	2003. 12.31.	2004. 12.31.	2005. 12.31.
Refinanszírozás					
Vállalkozásfejlesztési Hitelprogram				60,114	86,664
Start hitel		6,408	5,795	4,31	2,996
Európa Technológiai Felzárkóztatási Beruházási Hitelprogram („Európa Hitel”)			12,074	58,792*	
Egészségügyi Fejlesztési és Beruházási Hitelprogram				1,249	
Európa Terv Projektkiegészítő Hitelprogram				0,073	
Várpalota Régió hitel	0,257	0,226	0,194	0,162	0,13
Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) forrású KVP hitel		1,019	0,667	0,311	
Saját forrású KVP hitel		2,046	1,511	1,021	2,19
Saját hitel					
Európa Technológiai Felzárkóztatási Beruházási Hitelprogram				3,639	
Egészségügyi Fejlesztési és Beruházási Hitelprogram				0,031	
Árfolyam-garancia					
				1,421	11,038
Ügyfelekkel szembeni, pénzügyi szolgáltatásból származó követelések⁺					
	106,700	270,605	293,097	275,251	456,696
Éven belüli lejáratú	51,696	73,343	56,479	75,954	287,406
Éven túli lejáratú	55,004	197,262	236,618	199,297	169,290

Megjegyzés: * 2004-ben a Vállalkozásfejlesztési Hitelprogram része lett; ⁺ nem csak a KKV szektorral szembeni követeléseket tartalmazza. Forrás: MFB éves jelentések.

Hitelgarancia Zrt.

A Hitelgarancia Rt. kezességvállalási szerződéseinek száma illetve a kezességek összege 2000 óta folyamatosan emelkedik. Míg 2000-ben kissé több mint 4000 garanciaszerződést kötöttek, addig 2005-ben 24400-at. A garanciavállalások összege a 2000. évi mintegy 65 milliárd forintról 2005-ig 172 milliárd forintig nőtt. A dinamikus bővüléshez nagymértékben hozzájárult a Széchenyi-kártyahitel igénybevételének ugrásszerű növekedése; 2005-ben a szerződések 86%-a, az összeg mintegy fele, 85 milliárd forint kapcsolódott a Széchenyi Kártyához. Ebből következően a Hitelgarancia Zrt. által garantált hitelek körében is közel 50%-ra nőtt a Széchenyi Kártya súlya, ugyanakkor a Széchenyi Kártyán felüli, garantált KKV-hitelek összege 2002-2005 között kissé csökkent. Becslésünk szerint 2003-2004-ben a Széchenyi Kártya kivételével, újonnan folyósított KKV-hitelek mintegy 7-7,5%-át védte hitelgarancia.²⁰ Ezzel együtt, mivel a Hitelgarancia Zrt. nem tudott átállni a KKV finanszírozás sajátosságai által megkövetelt (és a kereskedelmi bankok által

²⁰ 2005-ben az arány 4,5%-ra csökkent; ennek oka elsősorban a KKV-kör módszertani változást követő kiszélesedése.

igényelt) új eszközökre, elsősorban a portfólió alapú kockázatkezelésre, ezért a KKV hitelezés bővülését nem tudta követni a hitelgarancia terjedése az elmúlt években.

A garantált hitelek portfóliójának minősége 2000-2005 közt jó volt, a beváltások összege évi 4 milliárd forint alatt maradt, és a kezességvállalások összegéhez viszonyított aránya 2001-től kezdve folyamatosan csökkent.

Problémát jelent a Hitelgarancia Zrt. irányításával kapcsolatban, hogy többségi állami részesedésének tulajdonosi jogait az ÁPV Rt. gyakorolja. Ennek vezetése ugyanis nyomást helyez a Hitelgarancia Zrt.-re, hogy növelje nyereségességét. Ugyanakkor a Hitelgarancia Zrt. feladata nem nyeresége maximalizálása, hanem hitelezési kockázat átvállalása, amely természetesen veszteségeket okoz a cégnek. Így az ÁPV Rt. profitorientált szemlélete konfliktusba kerül a társaság közgazdasági funkciójával. A Hitelgarancia Zrt. irányításával kapcsolatos probléma feloldását jelenthetné, ha a Hitelgarancia Zrt. tulajdonosi jogai valamelyik minisztérium (akár a GKM, akár a PM) alá kerülne, ahol a nyereségérdekeltség nem nyomja el a szakmai szempontokat.

11. táblázat: A Hitelgarancia Zrt. tevékenységének összefoglaló mutatói

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Kezességvállalási szerződések száma (db)	4474	6808	8487	13172	21679	24396
Kezességvállalás összege (Mrd Ft)	67,6	87,2	107,9	113,9	156,8	172,2
Garantált hitelek összege (Mrd Ft)	85,9	108,4	140,2	150,5	208,4	223,4
ebből Széchenyi Kártya	-	-	1,6	20,9	79,4	106,5
egyéb	85,9	108,4	138,6	129,6	129,0	116,9
Beváltások összege (Mrd Ft)	2,5	3,9	3,6	3,8	3,4	2,9

Forrás: Hitelgarancia Zrt.

PIACI IGÉNYEK ÁLLAMI ESZKÖZÖK IRÁNT

A KKV finanszírozás 2000-2005 között az erőforrásokat szétaprózva, konkrét, operacionalizálható és ellenőrizhető célok nélkül működött. Az egyes eszközökről nem kerültek nyilvánosságra sem előzetes, sem utólagos hatástanulmányok, így az alkalmazott eszközök eredményessége legalábbis kérdéses. A jövőben a KKV támogatások rendszerének e hiányosságokat a támogatás hatékonyságának javítása érdekében feltétlenül orvosolnia kell. A bankok ma már intenzíven versenyeznek mikro-, kis- és középvállalati ügyfeleikért, ezért az állami eszközöket megfelelően kell fókuszálni, és véleményünk szerint arra kell törekedni, hogy elsősorban a pénzügyi szektor által kínált piaci termékekhez való hozzáférést javítsák. Célszerű a KKV szektor további szegmentálása (további méretkategóriák, szakmák-ágazatok, egyéb szempontok szerint), hogy az állami eszközök célzottabbak lehessenek.

A Széchenyi Kártyával megfogalmazott kritikák ellenére likviditási kártyára van igény a vállalkozók körében. Ugyanakkor ilyen szolgáltatásokat valószínűleg piaci alapon is biztosíthatnak a bankok, a Széchenyi Kártya a rendszer magas működtetési költségei miatt nem versenyezhet ezekkel.

Szükséges a hitelgarancia intézményrendszer javítása, mert ezáltal az állam a támogatásként (garanciaként) ténylegesen nyújtott összeg sokszorosát képes piaci hitelek útján megmozgatni.

Másrészt a hitelgarancia révén az állam kevésbé avatkozik be közvetlenül a piaci folyamatokba, mint saját, kedvezményes hitelek nyújtása útján, ami a pénzügyi piacok hatékonyabb működését eredményezheti. Van igény a bankok részéről a Hitelgarancia Zrt. kockázatkezelési módszereinek átalakítására, az egyedi ügyletenként történő elbírálásról a kisebb vállalkozások hiteleit jobban kezelő portfólió alapú garanciák felé.

PIACI IGÉNYEK A SZABÁLYOZÁS VÁLTOZTATÁSA IRÁNT

Az általunk megkérdezett szakértők, piaci szereplők szerint a bankrendszerben nem indokolt dereguláció, a szabályozás alapjában véve megfelelő. A bankrendszeren kívül, a szélesebb értelemben vett gazdasági környezetben azonban fontos lenne a szabályozás minőségének javítása. A csőd eljárás hatékonyabbá tétele növelhetné a bankok hitelnyújtási hajlandóságát. A jogszabályok megfelelő végrehajtása elengedhetetlen a csalók kiszűrése érdekében, és ez nagyban segítené a hitelkérelmek elbírálását. Ugyanezen célból fontos, hogy javuljon a kis- és középvállalkozások „számviteli morálja”, hogy a beszámolók alapján hitelesebb kép adódjon a vállalkozások valódi helyzetéről. Az adó- és járulékrendszer a tényleges üzleti folyamatok és a foglalkoztatás eltitkolására ösztönzi a vállalkozásokat. A szabályok egyszerűsítésével javítható lenne az adómorál, erre az EVA jó példával szolgál.

LÍZINGPIAC

A LÍZINGPIAC JELLEMZŐI

A lízingpiac alapvető fontossággal bír a kis- és középvállalkozások (KKV-k) 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, illetve a lízingelt eszközt a lízingszövetség visszaveheti, hiszen az a lízingelés időtartama alatt a lízingszövetség tulajdonában marad, a lízinget igénybe vevő ügyfélnek csupán birtoklási joga van. A lízingpiacon a KKV-k jelentős súllyal bírnak a piac sajátosságaiból adódóan. Ugyanakkor nehéz pontosan megmondani, hogy mekkora részt képviselnek a KKV-k a piacon, mivel a lízingszövetségek ügyfélbesorolása nem feltétlenül a KKV szektor törvényi behatárolása szerint történik.²¹

A Magyar Lízingszövetség²² tagjai között 44 lízingszövetség található, amely majdnem az összes jelentős lízingszövetséget tartalmazza. A Lízingszövetség adatai alapján a CIB Lízing a legnagyobb piaci szereplő (kb. 16%-os részesedéssel), de jelentős az MKB-Euroleasing, az Erste-Postabank Leasing, a Lombard Pénzügyi és Lízing, illetve a K&H Lízingszövetség is. Fontos megjegyezni, hogy a Lízingszövetség tagjai között nem található meg a Merkantil csoportot (OTP Csoport tagja), amely főként a gépjármű-finanszírozási részpiacot számít meghatározónak, és piaci részarányát tekintve a CIB Lízingszövetséggel, vagyis a Magyar Lízingszövetségben piacvezető lízingszövetséggel vetethető össze. A piaci koncentráció jelentős, a legnagyobb 5-6 lízingszövetség a piac több mint felét lefedi.

12. táblázat: A lízingelt eszközök éves értékének alakulása

	Érték 2000 (Mrd Ft)	Érték 2005 (Mrd Ft)	Értékinde 2005/2000 (%)	Volumen- növekedés (%, éves átlag)
Személyautó	219,3	810	369,4	22,6
Nem személyautó	191,7	364	189,9	7,3
Összesen	411	1174	285,6	16,5

Forrás: Magyar Lízing Szövetség, saját számítások

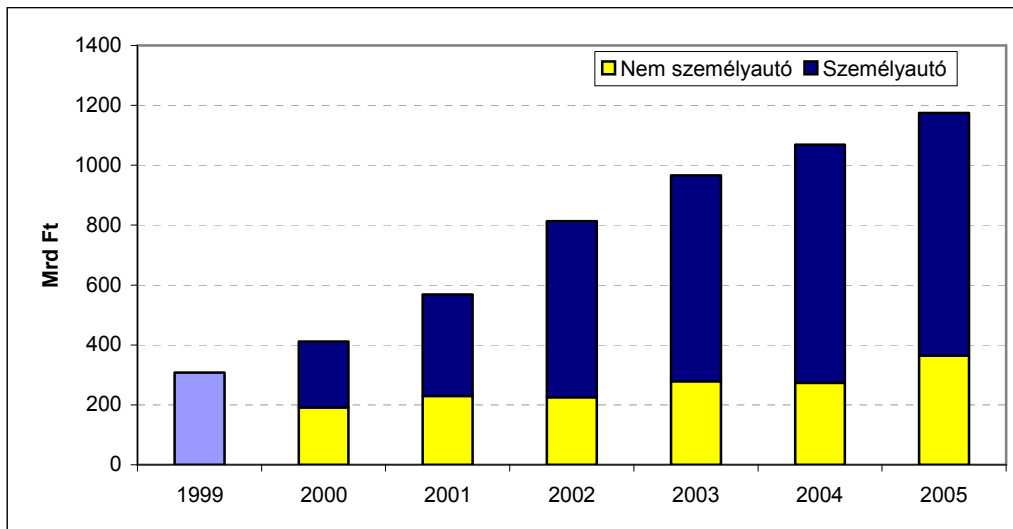
A lízingpiac méretét tekintve a 2000-es 411 milliárd forintról 2005-re 1174 milliárd forintra nőtt. Nominális érteken számolva közel háromszorosára nőtt a lízingelt eszközök értéke, míg reálérteken

²¹ Például az adott ügylet ügyfelét nem a vállalat mérete alapján sorolják be, hanem az ügylet mérete szerint, tehát ha egy multinacionális vállalat néhány (pl. 5-10) gépjárműt kíván lízinggel finanszírozni, akkor ezt az ügyletet néhány lízingszövetség KKV-hez tartozónak fog minősíteni.

²² A tanulmányban alapvetően a Magyar Lízingszövetség adataival dolgoztunk. Ugyanakkor fontos megjegyezni, hogy az európai adatokkal történő összehasonlításoknál a magyar adatokat a Leaseurope adataiból számoltuk, mivel így jobban összehasonlítható a többi ország adataival. A Leaseurope és a Magyar Lízingszövetség Magyarországra vonatkozó adatai eltérnek egymástól, utóbbi esetében a lízingelt eszközérték magasabb az előbbinél. A 2005-ös adatokat tekintve már nincsen különbség, mert a Magyar Lízingszövetség és a Leaseurope ebben az évben már azonos módszertan szerint számolta a adatokat.

(fogyasztói árindexszel deflálva) a növekedés kétszeres, évi átlag 16,5%-os mértékű. Ezen belül a tényleges gazdasági tevékenységekhez szorosabban kötődő nem személyautó lízing értéke 2000-2005 között 192 milliárdról 364 milliárd forintra nőtt, folyó áron 90%-kal, reálértéken pedig 42%-kal (évi átlag 7,3%-kal).

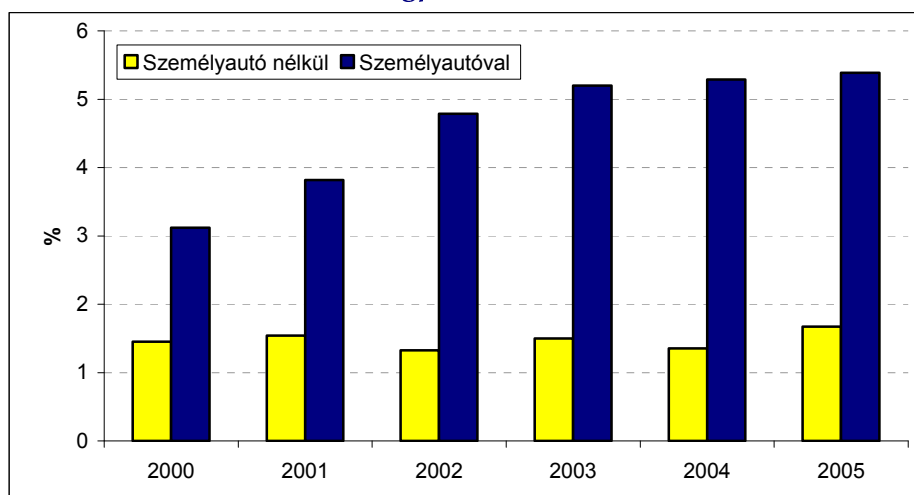
5. ábra: Lízingelt eszközök értékének éves alakulása



Megjegyzés: 1999-ben nem ismert a személyautó/egyéb megoszlás. Forrás: Magyar Lízingszövetség, saját számítások

A több mint 1000 milliárdos éves lízingpiaci forgalom jelentős, ha figyelembe vesszük, hogy a nemzetgazdasági beruházások értéke folyó áron 4427 milliárd forint volt 2005-ben, vagyis a beruházások 26,5%-a köthető a lízingpiachoz. Ez a részarány a vizsgált időszak elején még hozzávetőleg a fele volt, ami jól tükrözi a piac fejlődésének dinamikáját. A lízingpiac 2000-ben a GDP mintegy 3%-át tette ki, 2005-ben pedig már 5,4%-át. A személyautók nélküli lízingpiac GDP-hez viszonyított mérete valamelyest nőtt 2000 és 2005 között (1,5%-ról 1,7%-ra), de jól látható, hogy a teljes lízingpiacon belül a többi részpiac jelentősen veszített a személyautóval szemben. Ugyanakkor e tendencia már fordulni látszik 2005-ben.

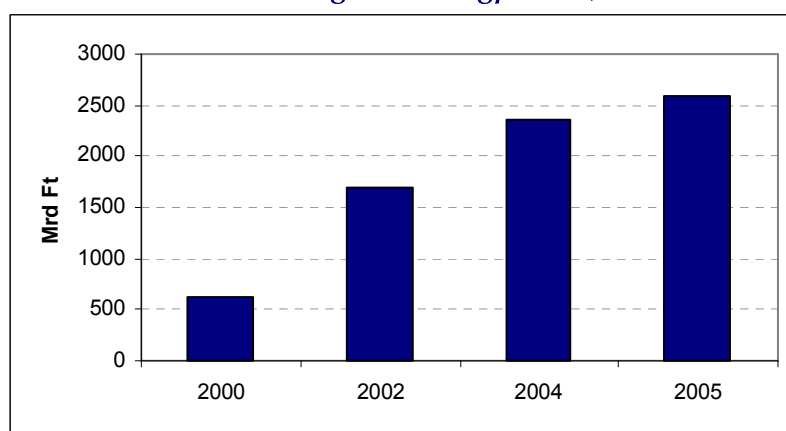
6. ábra: Éves lízingpiac a GDP százalékában



Forrás: KSH, Magyar Lízing szövetség, saját számítások

A Leaseurope adatai szerint a lízingpiac állományi adatait vizsgálva szintén erőteljes növekedés érzékelhető, amely egyrészt az éves dinamikus növekedésnek, másrészt az átlagos futamidő meghosszabbodásának a következménye (az átlagos futamidő közel fél évvel nőtt).²³ Ennek köszönhetően a kinnlevőségek a 2000-es 622 milliárdról 2005-re közel 2600 milliárdra nőttek.

7. ábra: Kinnlevőségek a lízingpiacon, 2000-2005



Forrás: Leaseurope, saját számítások

Az időszak elejére dinamikus növekedés volt jellemző, 2000 és 2002 között a piac évi átlagban közel 40%-kal nőtt. Ez azért érdekes, mert a korábbi évtized végén (1997 után) ennél alacsonyabb volt a bővülés üteme, köszönhetően az 1997-ben szigorodó szabályozásnak. 2003-ra a növekedési ütem a korábbi évek átlagának felére csökkent (18,9%) és 2004-2005-ben már csupán évi 10%-os

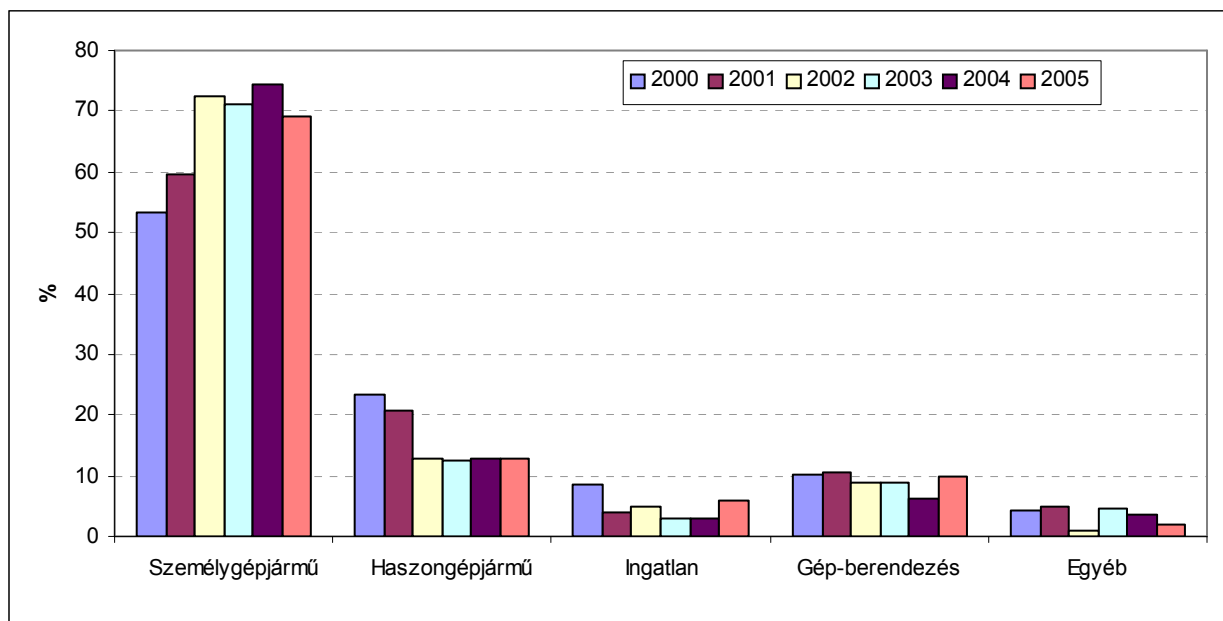
²³ 2005 előtt a Leaseurope módszertana eltért a hazai adatgyűjtések módszertanától, de ez a lényegi következtetéseken nem változtat.

bővülés volt tapasztalható a lízingpiacon. Az éves volumennövekedés 2000-2001-ben még megközelítette a 10%-ot, de utána 5% körül maradt.

A lízingpiac egyes részpiacai különböző mértékben és irányban hatottak a fenti folyamatokra. Magyarországon a gépjárműlízingnek, azon belül is elsősorban a személygépjármű-lízingnek a legjelentősebb a részaránya. Bár az említett szabályozási szigorításnak köszönhetően a személygépjárművek részaránya kezdetben jelentősen csökkent, a vizsgált időszakra ismét a dinamikus növekedés volt a jellemző. Valójában éppen a személygépjárművek lízingje húzta ilyen dinamikusan a piacot a 2000 és 2002 közötti időszak során. Nem véletlen, hogy a személyautó-lízing részesedése a 2000-es 53%-ról 2002-re már 72%-ra ugrott, ami azt jelenti, hogy finanszírozott eszközérték a személyautókat tekintve 219 milliárd forintról 588 milliárd forintra nőtt. 2005-ben ez az érték már 810 milliárd forint volt.

A meghatározó részarányt tekintve fontos megjegyezni, hogy Nyugat-Európában a személygépkocsi lízingje ennél lényegesen alacsonyabb részarányt képvisel a lízingpiacon. A nyugati országokban a személyautó-lízing hozzávetőleg harmada-fele a teljes piacnak, és várhatóan hosszú távon e mérték felé közelít a magyarországi arány is.

8. ábra: Egyes lízing részpiacok részesedésének alakulása

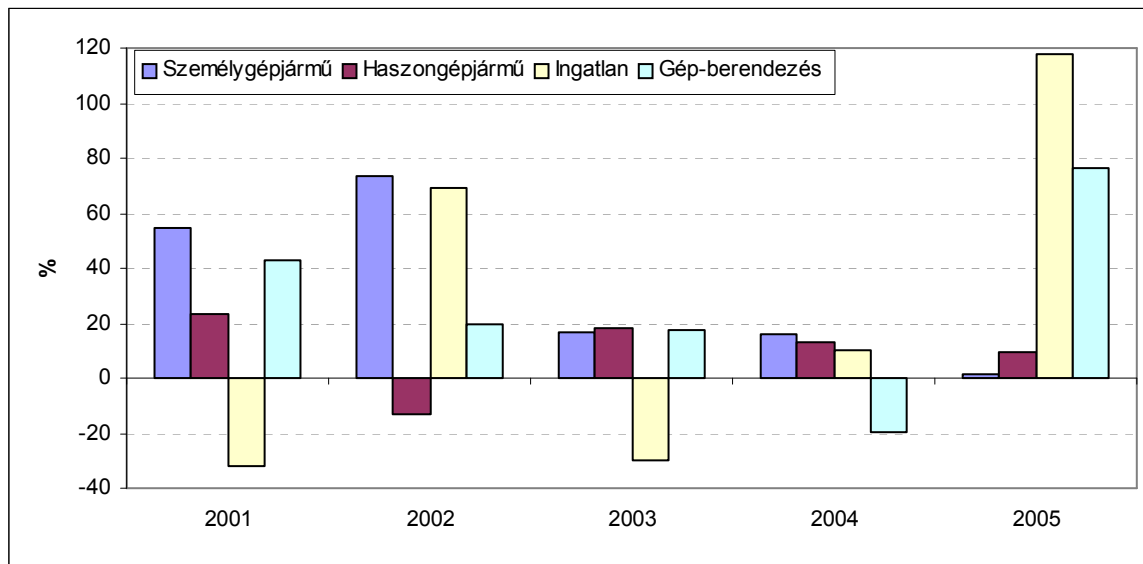


Forrás: Magyar Lízingszövetség, saját számítások

A dinamikus növekedés mögött számos okot találhatunk. Egyrészt folyamatosan csökkent a THM a lízingpiacon, és rendkívül kedvező(nek látszó) ügyletekkel csábították a lízingcégek a potenciális ügyfeleket. Ehhez köthető, hogy a lízingcégek marketingtevékenysége is jelentős volt és igyekeztek rábeszélni azokat is autójuk lecserélésére, akik egyébként nem is gondolkodtak ilyesmiben. Másrészt a piac új részpiacot talált magának, és egyre nőtt a használt autók lízingpiaca köszönhetően az újautó-piac megtorpanásának.

A folyamat az utóbbi 1-2 évben tört meg, részben a regisztrációs adónak is köszönhetően. Az újautó-lízing visszaesésének köszönhetően a lízingcégek ugyan a használt autók lízingje felé fordultak és így próbálták kompenzálni a visszaeső újautó-lízingpiac negatív hatásait, és volt olyan lízingcég, ahol a használt autók lízingje tavaly elérte a 70%-ot, a teljes személyautó-lízingpiac növekedése 2005-ben már alig érte el a 2%-ot és más részpiacok húzták a teljes piacot. A 2006-os első negyedéves adatok megerősítik a személyautó-lízing szerepének további csökkenését.

9. ábra: Egyes részpiacok lízingelt eszközértékeinek éves növekedése



Forrás: Magyar Lízingszövetség, saját számítások

Részarányát tekintve a második legjelentősebb részpiac a haszongépjárművek lízingpiaca. A haszongépjármű-lízing a növekedését tekintve laposabb növekedési pályán mozgott, mint a személygépjárművek lízingje. A haszongépjárművek növekedése egy körülbelül 20%-os növekedési ütemről csökkent 10% körülire 2001 és 2005 között (a 2002-es visszaesést leszámítva). A haszongépjármű-lízing növekedésére más tényezők (is) hatást gyakoroltak a fentiekén túl. Egyrészt az autópálya-építések jelentős lendületet adtak a haszongépjárművek lízingpiacának, főként az elmúlt néhány évben, amikor az autópálya-építések felgyorsultak. Emellett a külföldi beruházások szintén nagy jelentőséggel bírnak, ugyanis a betelepülő multinacionális és transznacionális cégek minőségi követelményeket támasztanak a szállító-fuvarozó vállalatokra (amelyek között igen nagy számban találhatunk kis- és középvállalkozásokat). E tényező is ösztönzi a szállítójárművek folyamatos modernizálását.

Fontos részpiac a gépek és berendezések lízingje, melynek részaránya 10% körüli volt az elmúlt években. A gépek és berendezések lízingje azért is fontos, mert e részpiacnak az alakulása szorosan kötődik a gazdasági növekedéshez. Bár a korábbi években sem volt elhanyagolható mértékű a gépek és berendezések lízingje (20% körüli), 2005-ben a növekedési ütem elérte a 76,2%-ot. Igaz ez részben az alacsonyabb bázisnak is köszönhető, mivel 2004-ben a gépek és berendezések lízingje közel 20%-kal visszaesett a korábbi évhez képest (A 2004-es visszaesés alapvetően a mezőgazdasági gépek és berendezések lízingje visszaesésének köszönhető, mely a támogatások

hiányának volt az eredménye). Azonban ez a dinamikus növekedés mindenképpen pozitív hatást gyakorolt a piac egészére, és a piac szereplői további dinamikus, kétszámjegyű növekedésre számítanak ezen a részpiacon. Ez már csak azért is várható, mert míg nálunk a gépek és berendezések lízingje 10%-ot hasít ki a teljesből, ez az érték Nyugat-Európában 30% körüli. A 2006-os első negyedéves számok alátámasztják ezt a várakozást, hiszen az év első három hónapjában 30%-kal nőtt a lízingelt eszközérték az előző év azonos időszakához képest.

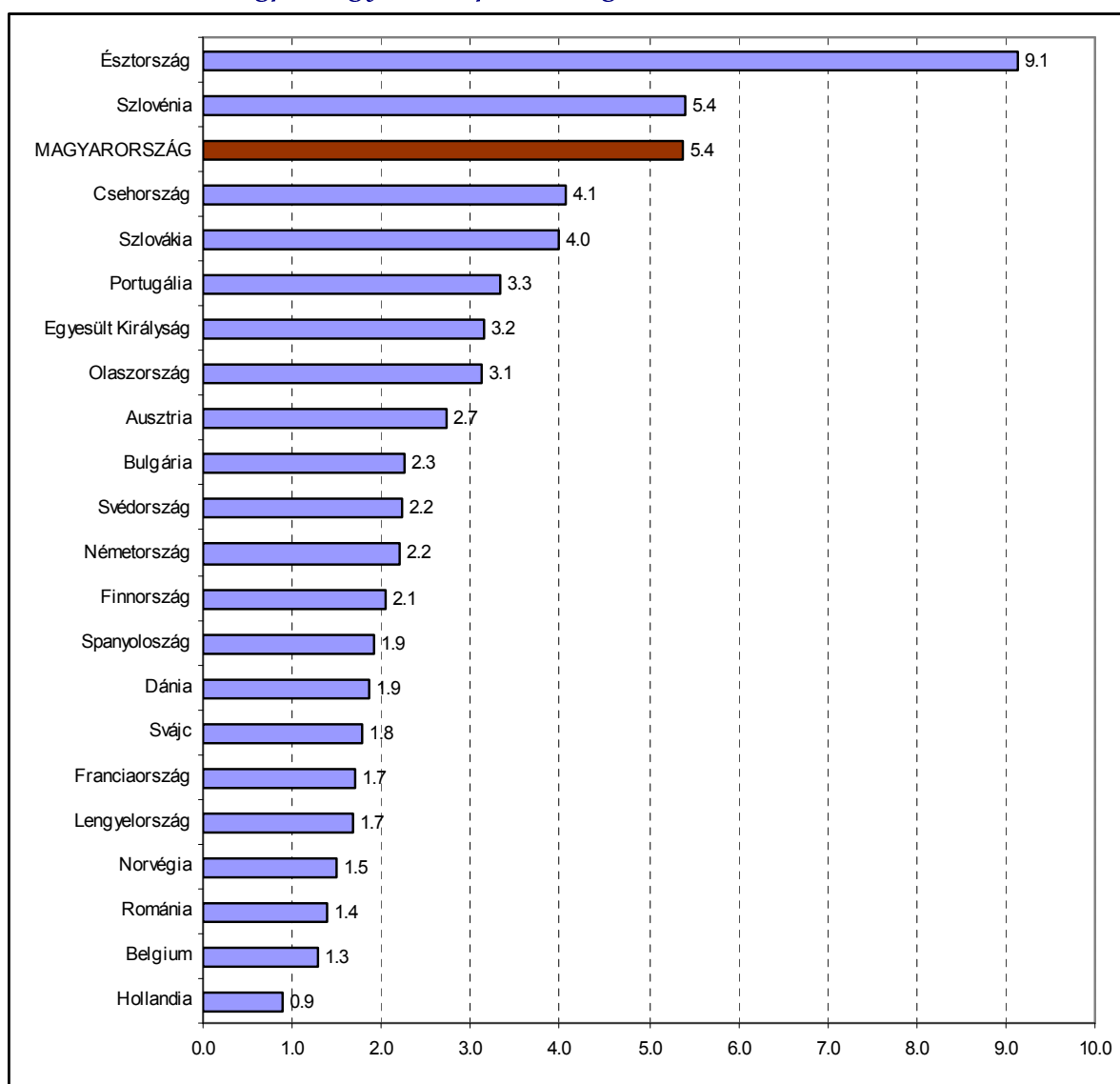
A gépek és berendezések részpiacon a lízingelt eszközérték növekedése mögött meghúzódó folyamatok közül érdemes kiemelni, hogy a KKV-k számára egyre inkább fontos, hogy modern gépeket lízingeljenek, miközben a használt gépek lízingje visszaszorulóban van. Ez annak a következménye, hogy a vállalatok csak akkor képesek vállalni egy gép vagy berendezés lízingjét, ha az modern. Ez biztosítja ugyanis, hogy a vállalat olyan hatékonyan működjön, amilyen mértékben a piac kényszeríti. Ennek természetesen az lett a következménye, hogy a lízingelt eszközök átlagos értéke az elmúlt időszakban növekedett.

Az ingatlanlízing részpiac alakulása meglehetősen ingadozó. Ennek egyik oka, hogy a teljes méretét tekintve viszonylag kicsinek mondható (20 és 70 milliárd forint között ingadozott a vizsgált időszak során), másrészt értékét jelentősen befolyásolja egy-egy nagyobb ügylet. Mindenesetre 2005-re az ingatlanlízing részaránya 6%-ot ért el. Érdemes megemlíteni azt a tényt is, hogy a „kétszeri” illetékfizetés miatt nem kedvező finanszírozási forma jelen állapotában.

Végül az egyéb lízingek között megemlíthető az elektronikai eszközök, irodai gépek lízingje, amely méltánytalanul alacsony szeletet hasít ki a piacból (2-3%), és melynek értéke 20-30 milliárd forint körül ingadozik évente. Ezen eszközök lízingje tipikusan az operatív lízingelés kategóriájába és nem a pénzügyi lízing kategóriájához tartozik, azonban az iparűzési adó gátolja a jelentős növekedést ezen a részpiacon, mert általa drágább az operatív lízing díja.

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. Az átlagos mutató 2,3%, amelynél több mint kétszer nagyobb a hazai adat. Érdemes megjegyezni azt is, hogy az említett két új tagállamot leszámítva Magyarországon a lízingpiac nagyobb szereppel bír, mint a cseh vagy a szlovák piac és különösen nagyobb a lengyel piacénál. Valójában a lengyel piacnál nem csupán relatív, de abszolút mértékben is nagyobb, hiszen míg a lengyel lízingpiacon a lízingelt eszközök értéke 2005-ben alig haladta meg a 4 milliárd euró, Magyarországon ez az érték több mint 4,7 milliárd euró volt az elmúlt évben. A nemzetközi összehasonlítás tehát megerősíti, hogy a lízingpiac az elmúlt években tapasztalható dinamikus növekedésének köszönhetően jelentős mértéket ért el 2005-re.

10. ábra: Lízingpiac egyes európai országokban a GDP százalékában (2005)



Forrás: Leaseurope, Eurostat, saját számítások

A FORRÁSBEVONÁS KONDÍCIÓINAK ALAKULÁSA

A lízingpiacon a személyes kapcsolatnak, a személyes benyomásnak az ügyfél és a lízingcég között nagyobb szerepe van, mint mondjuk a hitel esetében. Ennek köszönhetően az egyedi ügyletek részaránya is jelentősebb a lízingpiacon.

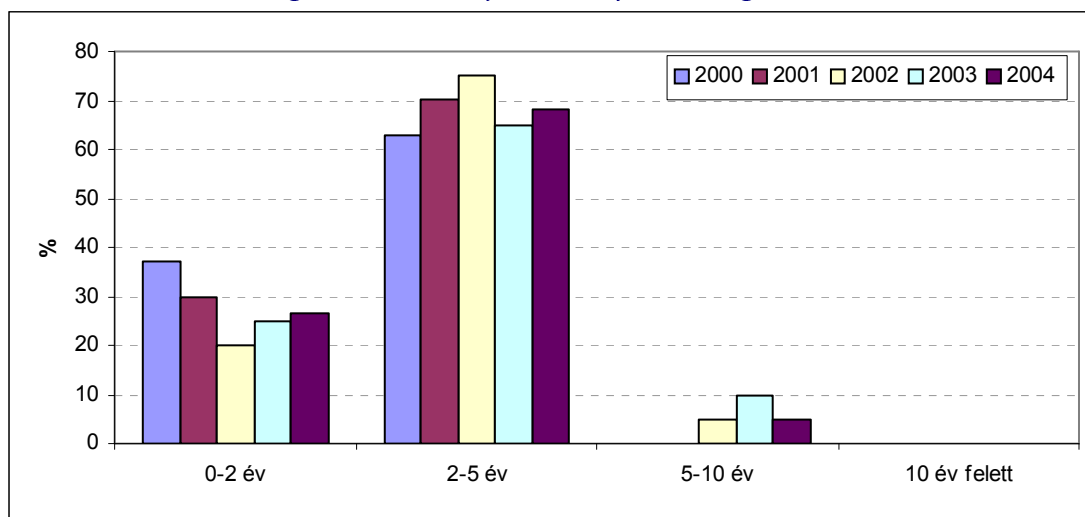
A kamatok folyamatosan csökkentek a lízingpiacon, amelynek egyik oka az irányadó kamatláb csökkenése, másrészt a devizaalapú lízing megjelenése, harmadrészt a verseny erősödése volt; vélhetően ez utóbbi volt a legfontosabb ok. Az erősödő versenyt az magyarázza, hogy egyre több lízingcég jelent meg a piacon, és nőtt a banki háttérrel rendelkező lízingcégek szerepe is. Az a

tendencia mutatkozik, hogy az önerő megszűnik, csökkennek a kamatok, sőt, a lízingcégek kamatmarzsa is csökken; ez a KKV-k számára előnyös.²⁴

A devizaalapú hitelek megjelenése szintén serkentőleg hatott a piacra. Ennek oka, hogy például a svájci frank alapú lízingek lényegesen alacsonyabb kamattal bírnak, mint a forintalapúak. Alapvetően külföldi devizában, azon belül is főként euróban történnek az ügyletek. Az euró mellett a svájci frank alapú ügyletek is egyre inkább terjednek, míg evvel párhuzamosan a forintalapú ügyletek száma jelentősen lecsökkent az elmúlt néhány évben.

A csökkenő kamatszint és a kedvezőbbé váló konstrukciók nyilvánvalóan hozzájárultak a lízingpiac növekedéséhez. Ez azt eredményezte, hogy a lízingügyletek (és így az ügyfelek) száma dinamikusan nőtt. Tulajdonképpen ez utóbbi a lízingpiac méreténél is dinamikusabban nőtt, így az ügyletek átlagos mérete csökkent (nyilvánvalóan egy átlagos használt autó lízingje kisebb értékű ügyletet jelent, mint egy átlagos új autóé).

11. ábra: Lízingelt eszközök futamidejének megoszlása, 2000-2004



Forrás: Leaseurope

A lízingügyletek hosszát vizsgálva a lízingügyletek átlagos futamidejének növekedése látható. Míg 2000-ben még a lízingügyletek értékének 37%-a 2 éven belüli volt, addig ez az érték 2002-re 20%-ra csökkent, amivel párhuzamosan a 2 és 5 év közötti lízingek részaránya 63%-ról 75%-ra, az 5 és 10 év közötti ügyletek részaránya 0%-ról 5%-ra nőtt. Az ezt követő 2 évben csupán kismértékben változtak az átlagos futamidő, a leginkább lényeges fejlemény, hogy a 2 éven belüli futamidejű ügyletek valamelyest visszakapaszkodtak a 2 és 5 év közötti ügyletekkel szemben.

²⁴ Példaként érdemes megemlíteni az új és használtautó lízinget, ahol természetesen az újautó lízingjénél kedvezőbb feltételekhez lehet jutni, ugyanakkor a versenynek köszönhetően a használtautó-lízing kondíciói folyamatosan közelednek az újautó-lízingéhez (a két évnél fiatalabb autóknál tulajdonképpen azonosak a feltételek az újakéval). Emellett az is látható, hogy a futamidő is egyre inkább kitolódik és nem ritkák a 100-120 hónapos futamidejű lízingek sem.

A KIHELYEZÉSEK KOCKÁZATÁNAK ALAKULÁSA

Az a tény, hogy az ügyletek döntő többsége külföldi devizában bonyolódik, jelentős árfolyamkockázatot von maga után. Azonban lényeges leszögezni, hogy például az euró alapú lízing egyes KKV-k számára kifejezetten előnyös, mégpedig azok számára, amelyeknek a jövedelme devizában, ez esetben euróban realizálódik. Mivel a fuvarozók egy jelentős szegmensét képezik a lízingpiacnak, ezért a hozzájuk kötődő ügyleteknél természetesen euró alapú lízingelésekkel találkozhatunk. Ugyanígy azon KKV-k, amelyek exporttevékenységet folytatnak, szintén kiküszöbölhetik az árfolyamkockázatot (vagy annak egy jelentős részét), hiszen e vállalatok általában EU-országokba exportálnak, vagyis exportbevételük is euróban keletkezik.

A lízingcégeknél a hitelhez hasonlóan egyfajta pontozásos (scoring) rendszert alkalmaznak, amely az alapján dönt a lízing megítéléséről, hogy a scoringhoz szükséges adatok alapján átlépi-e az adott ügyfél a minimumot. Természetesen e minimum csökkentésének hatásából eredően több lízingügyletre lehet szert tenni, ugyanakkor a portfólió összetétele is romolhat evvel párhuzamosan.

PIACI KILÁTÁSOK

A lízingpiaci szereplők általános véleménye az, hogy a dinamikus, kétszámjegyű növekedés korszaka lezárult, és a gazdasági növekedéssel megegyező vagy azt valamelyest meghaladó mértékben nőhet az elkövetkező években a lízingpiac. Ezt támasztják alá a 2006 első negyedéves adatok, amelyek 3%-os bővülést mutatnak az előző év azonos időszakához képest.

A piac egyes szegmenseit vizsgálva viszont nagyobb változások prognosztizálhatók. Egyrészt várhatóan csökkenni fog a személygépjármű-lízing domináns szerepe, míg a gépek és berendezések részaránya a várakozások szerint növekedni fog közép-hosszútávon. A személyautó-lízingpiac stagnálása hatással van a többi részpiacra is, mivel azok a lízingcégek, amelyek elsősorban személyautó-lízinggel foglalkoznak, más, dinamikusabban növekvő részpiacokon (pl. gép és berendezések) is megjelennek, így várható, hogy a többi részpiacon is a személyautó-lízingpiacon tapasztalható folyamathoz hasonlóan még kedvezőbb konstrukciók jelenhetnek meg.

A lízingügyletek átlagos futamideje növekedni fog, amely részben összefüggésben áll a személyautó-lízing szerepének várható csökkenésével. A személyautó-lízing átlagos futamideje 5-6 évnél a jövőben sem lesz több, mert ennél hosszabb ideig általában nem tartják meg a lízingelt személyautókat; másrészt a nem személyautó lízingre vonatkozó konstrukciók is egyre hosszabb futamidejűek lesznek, evvel követve a nyugat-európai országok példáját.

A jövőben várhatóan továbbra is domináns szerepet kap az euró (és a svájci frank) a lízingügyletekben, míg a forintalapú lízingügyletek számaránya elenyésző marad. Ennek elsődleges oka a kamatkülönbözet a két ügylet között.

A verseny éleződésének nem csupán a kamatok mérséklődése és a konstrukciók megváltozása az eredménye, hanem a további fúziók révén a piaci koncentráció növekedése is várható. Azonban erre

jelenleg még nem utalnak jelek, sőt, újabb belépőkkel is találkozhatunk a lízingpiacon. A koncentráció inkább a távolabbi jövőben várható.

ÁLLAMI ESZKÖZÖK SZEREPE 2000-2005 KÖZÖTT

A lízingpiac jelenlegi szabályozására a '90-es évek második felében került sor. Azóta nem történt lényeges módosítás, így az állam közvetlenül nem befolyásolta a lízingpiac alakulását. Közvetlen állami beavatkozás nem történt 2000-2005 közt a lízingpiac fejlesztése érdekében; azonban több lényeges közvetett intézkedés hatott a lízingpiac fejlődésére, amelyek közül számos köthető az EU-csatlakozáshoz is.

A regisztrációs adó bevezetése megtörte az autópiacon lendületét, így a személyautó-lízing növekedési üteme is visszaesett. Ennek köszönhető, hogy a lízingcégek a használt autók finanszírozása felé fordultak, ami a már említett következményekhez vezetett.

Az áruszállítás, szállítmányozás standard ÁFA-kulcshoz (korábban 25%, 2006 eleje óta 20%) sorolásának az lett a következménye, hogy a nyíltvégű lízing visszaszorult a zártvégű javára.²⁵

Az autópálya-építések szintén lökést adtak a haszongépjármű-lízingnek. Az autópályák építéséhez ugyanis nagy mennyiségben van szükség a különféle haszongépjárművekre, amelyek relatíve nagy értékű ügyleteket jelent.

Érdemes megemlíteni, hogy az operatív programok is lényeges elemei voltak a lízingpiac alakulásában (elsősorban a beruházási típusú részpiacokra, mint amilyen a gép és berendezések lízingje). A vissza nem térítendő támogatás nagy segítség a KKV-knak, amellyel képesek megvalósítani beruházásukat, és ehhez segítségül hívják a lízingpiaci eszközöket is.

PIACI IGÉNYEK ÁLLAMI ESZKÖZÖK, ILLETVE A SZABÁLYOZÁS VÁLTOZTATÁSA IRÁNT

A lízingpiac szabályozása alapvetően megfelelő és a jelenlegi keretek megfelelő működést tesznek lehetővé számukra. Azonban néhány ponton meggondolandó a szabályozás javítása.

Egyrészt az operatív lízing (tartós bérlet) egyfajta „mostohagyerek” a pénzügyi lízinggel szemben. Míg a pénzügyi lízinget a hitelintézetekről és a pénzügyi vállalkozásokról szóló törvény (Hpt.) egyértelműen szabályozza, addig az operatív lízing szabályozása a Ptk.-n alapul. Érdemes lenne az operatív lízing szabályozását is megoldani.

Másodsorban, az iparüzési adó gátolja az operatív lízing szélesebb körű elterjedését. Az operatív lízinggel foglalkozó társaságok a lízingbe adott eszközöket finanszírozzák, míg a lízingdíj, amely a bevételt képezi, a hozzáadott érték mellett tartalmazza a tőke- és a kamatköltségeket is. Azonban e tevékenységre a társaságok nem vonhatják le a tőkét és költségeit (pl. amortizáció és fizetett

²⁵ Zárt végű lízing esetében az ÁFA-t a fuvarozó a futamidő elején fizeti meg, és a lízingelt eszköz a tulajdonába kerül a futamidő lejártakor.

kamatok), ellentétben például a pénzügyi lízing tevékenységgel, így az operatív lízing jelenleg drága. Érdemes lenne ezt az eltérést is orvosolni, mivel ezáltal az operatív lízing (amely Nyugat-Európában elterjedtebb, mint hazánkban) szélesebb körben elterjedhetne.

Végül érdemes megemlíteni, hogy az operatív programok esetében a feltételek igen szigorúak abban a tekintetben, hogy a beruházási javaknak, amelyekre a vállalat a támogatást kapja, 2 éven belül a vállalat tulajdonába kell kerülniük: azonban egy tipikus lízingkonstrukciót nézve a két év meglehetősen rövid. Éppen ezért néhány lízingtársaság – elsősorban a nem banki háttérű lízingtársaságok – új terméket fejlesztett ki (eszközalapú kölcsön), amellyel megoldható, hogy a tulajdon már a futamidő elején az adott vállalat tulajdonába kerüljön. Ugyanakkor érdemes lenne megfontolni, hogy az említett korlátozást engedékenyebbé tegye az állam.

Az egyes részpiacok vizsgálatakor látható volt, hogy az ingatlanlízing teljesítménye meglehetősen hullámzó, és a volumene relatíve alacsony. Ennek egyik fő oka, hogy kétszer is illetéket kell fizetni a lízingügylet során. Először amikor a lízingbeadó tulajdonába kerül az ingatlan, majd másodsor, amikor az a lízingbevevő tulajdonába kerül. Különbség van a zártvégű és a nyíltvégű pénzügyi lízing esetében, hiszen a zártvégű esetében az első illeték csak 2%, amennyiben a tulajdon két éven belül a lízingbevevő tulajdonába kerül; azonban ekkor is 10% az illeték a második illetékfizetésnél. Nyíltvégű pénzügyi lízing esetében mindkétszer 10%-os az illetékfizetés mértéke. Ráadásul mindkét alkalommal az ügyfél fogja megfizetni az illetéket, hiszen a lízingtársaság bizonyosan továbbhárítja az illetékterhet az ügyfélre. Meggondolandó a szabályozás megváltoztatása, hiszen a vállalkozások (és ezen belül a KKV-k) bizonyosan nem csupán gépek és berendezések beszerzéséhez, hanem csarnokok igénybevételéhez, üzemek létesítéséhez is szívesen igénybe vennék a lízinget.

FAKTORING

A FAKTORING PIAC JELLEMZŐI

A klasszikus faktoring szolgáltatás olyan jogos és nem lejárt számlakövetelések folyamatos finanszírozása, amelynek célja likviditásteremtés a szolgáltatás igénybevevője számára, és ez által a növekedési potenciál kihasználása. A faktoring a következő szolgáltatásokat öleli/ölelheti fel: követelés megvásárlása (cash flow finanszírozás céljából), vevőkövetelések nyilvántartása, adminisztrálása és kezelése, követelések beszedése, vevő fizetési kockázatának biztosítása, hitelbiztosítása. Hangsúlyozni kell, hogy a klasszikus faktoring csak vállalati ügyfelekkel értelmezhető, magánszemélyekkel nem.

Ezzel szemben Magyarországon, a faktoring olyan követélmegvásárlást is jelent, amelyek lejárt, ún. rossz követelések beszedésére és behajtására irányulnak.²⁶ A PSZÁF nyilvántartásaiban ezen ügyletek nem válnak el egymástól és a mai napig meghatározó részei a magyar faktoring forgalomnak. E fogalmi eltérések jelentősen torzítják a rendelkezésre álló statisztikai adatok tartalmát.²⁷

A faktoring fogalmának és gyakorlásának nincs önálló, jól körülhatárolt jogi szabályozása. A jogszabályi háttér kialakulatlan, egyszerre több jogszabály is rendelkezik róla, néhol egymással szemben álló módon, így a polgári törvénykönyv illetve a pénzügyi törvény, pl. fogalmi meghatározásban.²⁸ Több szak-intézményi (APEH, Pénzügyminisztérium, PSZÁF) állásfoglalás is létezik, gyakran egymással és a hatályos jogszabályokkal is szemben álló módon.

Magyarországon mai formájában a rendszerváltás után jelent meg újra a faktoring, de e majdnem másfél évtized alatt nem volt képes kinőni magát meghatározó finanszírozási formává. A rendszerváltással – annak ellenére, hogy mára a pénzügyi szektor a magyar gazdaság legnyitottabb ágazata – nem jöttek be kimondottan faktoring szolgáltatásra szakosodott külföldi cégek, csoportok, hitelintézetek.

Magyarországon az ismert adatok alapján jelenleg több mint 100 vállalkozás rendelkezik a faktorálás végzéséhez szükséges PSZÁF-engedéllyel. Többségük kizárólag lejárt követelések megvásárlásával, vagyis követeléskezeléssel és behajtással foglalkozik. Ez a már tárgyalt fogalmi meghatározások miatt a magyar piac sajátosságaként értékelhető. A PSZÁF adatai szerint, a jelenleg közel 200 pénzügyi vállalkozásból összesen 39 foglalkozik meghatározó arányban faktoringgal. A magyar faktoring piac vonatkozásában a legjelentősebb szervezet a Magyar Faktoring Szövetség (MFSZ), amely immár félévente gyűjt be adatokat a tagszervezetektől,

²⁶ Ez a work-out tevékenység.

²⁷ Példa erre, hogy az egyik Magyar Faktoring Szövetség-tag lakossági díjbeszedési tevékenysége is a faktoring forgalom részét képezi. A work-out tevékenységgel foglalkozó „faktorcégek” tevékenysége szintén nem sorolható a nemzetközileg elfogadott meghatározás szerint a faktoring körébe.

²⁸ Míg a Ptk. követelés megvásárlásaként hivatkozik a faktoringra, addig a pénzügyi törvény a rövid lejáratú pénzkölcsönök kategóriájába sorolja a szolgáltatást.

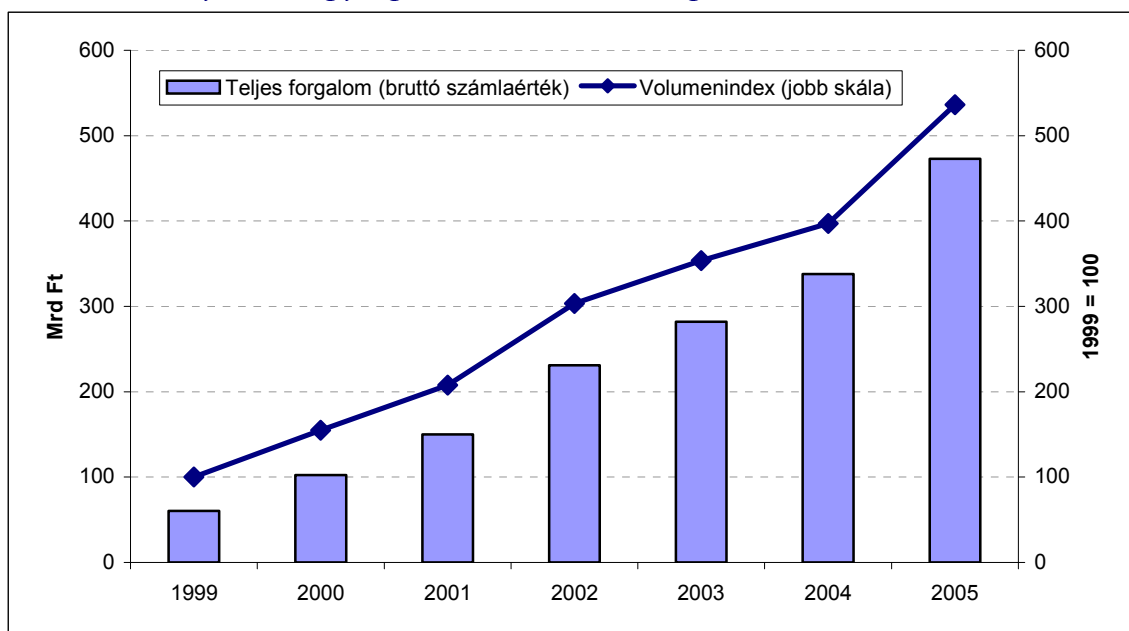
amelyből jelenleg 26 db van (bankok és szakosított hitelintézetek), négy nagyobb és számos kisebb szervezet van a Szövetségen kívül, de ezek piaci részesedése feltehetően 10% alatti.

Az elmúlt két évben közel egy tucat új cég jelent meg a magyar faktoring piacon és a bankok is egyre erőteljesebben törnek be a fellendülőben lévő üzletágba. Azon bankok, amelyek faktoringgal foglalkoznak, többnyire már létező faktorcégek felvásárlásával léptek a piacra (a CIB Bank 2003-ban megvásárolta az AG Invest Faktort, a HVB Bank pedig 2004-ben a Korona Faktort, ennek eredményei a CIB Faktor és a HVB Faktor). Zöldmezős beruházással az ERSTE Bank lépett a piacra, a Budapest Bank és az MKB pedig hosszú szünet után kezdték újra faktorálási tevékenységüket. A kereskedelmi bankok piacra lépésével jelentős fejlődésen eshet át az ágazat.

Nemzetközi összehasonlításban a magyar faktoring piac meghatározó szereplőinek száma magas. 2004-es adatok alapján az EU-25 között csak Olaszország (40), az Egyesült Királyság (100), Svédország (64) előzi meg Magyarországot (21). Magyarország adata olyan gazdasági és lakossági szempontból jelentősebb országok között szerepel, mint Spanyolország (19), Németország (20), Franciaország (20). A hozzánk hasonló országok, mint Csehország (11), Lengyelország (10) és Portugália (10), Görögország (10) piaci koncentrációja közel kétszerese a hazainak.²⁹

A rendelkezésre álló döntően a Magyar Faktoring Szövetségtől származó adatok alapján a faktoring éves forgalom 1999 és 2005 között dinamikusan és kiegyensúlyozott ütemben növekedett 2005 végére elérve a 473 milliárd forintot (a megvásárolt követelések értékét tekintve). Ez több mint 410 milliárd forintos, évi átlag 42%-os bővülést takar hat év alatt. A 436%-os volumennövekedés hat év alatt évi átlagos 32,3%-os reálnövekedést jelent.

12. ábra: A faktoring forgalom alakulása (megvásárolt követelések értéke)



Forrás: Magyar Faktoring Szövetség, KSH, saját számítások

²⁹ Forrás: Factors Chain International.

A teljes forgalom illetően alakulásáért meghatározó mértékben a belföldi forgalom bővülése a felelős, hiszen az 1999-2005 közötti időszakban majdnem 440 milliárd forinttal nőtt és elérte a 455 milliárd forintos szintet.³⁰ Ez éves átlagos 49%-os növekedési ütemet jelent. A belföldi forgalmon belül a belföldi visszkeresetes faktoring maradt a meghatározó típus.

13. táblázat: A belföldi és a nemzetközi faktoring forgalom alakulása (megvásárolt követelések értéke, Mrd Ft)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Belföldi	45,7	65,8	118,5	215,9	265,4	322,8	455,0
Export	9,8	18,0	8,0	12,2	14,4	12,5	15,0
Import	4,8	18,7	23,6	2,9	2,2	2,7	3,0
Összesen	60,3	102,5	150,1	231,0	282,0	338,0	473,0

Forrás: Magyar Faktoring Szövetség

Az export és import faktoring részaránya és hozzájárulása a kezdeti dinamikus növekedés után visszaállt korábbi alacsony szintjére. Az utolsó négy évben az export faktoring esetében lassú bővülés figyelhető meg (2005-ben ez 15 milliárd forint), míg az import faktoring esetében inkább stagnálás a 3 milliárd forint körüli szinten. A nemzetközi faktoring alacsony forgalmának fő oka az, hogy a magyar piaci szereplők közül csak 2 társaság tagja FCI nemzetközi faktoring szervezetnek,³¹ ami a határon átívelő faktoring egyik fontos előfeltétele.³²

A legjelentősebb faktorált ágazat a kereskedelem; a nemzetközi gyakorlattól eltérő módon nagy az építőipar részesedése a forgalomból.³³ Az ágazati bontásban az adatok hiányosságai ellenére nem figyelhető meg jelentős átrendeződés, továbbra is a kereskedelem a fő ágazat, de magyar sajátosságként működnek a mezőgazdasági támogatások és az építőipar faktorálása, amelyek szerepe nemzetközi összehasonlításban jelentős.

14. táblázat: A faktoring forgalom ágazati megoszlása (2005)

	Mezőgazdaság		Ipar		Építőipar		Kereskedelem		Szolgáltatás		Egyéb		Összesen 2005
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	
Mrd Ft	n.a.	18,4	34,5	96,6	13,3	60	66,3	151,1	51,6	99,2	10,7	51,4	476,7
%	-	4	-	20,3	-	12,6	-	31,7	-	20,7	-	10,7	100

Megjegyzés: A Magyar Faktoring Szövetség tagszervezetei által szolgáltatott adatok alapján, amely nem tartalmazza a CIB Bank adatait, így az összes forgalomból hiányzik 47 milliárd forint. 2004-re hét, már működő szervezettől és az akkor még nem működő új tagoktól nem áll rendelkezésre ágazati bontás. Forrás: Magyar Faktoring Szövetség.

³⁰ A forgalom zömét adó belföldi faktoring több mint 96%-os súlya nemzetközi összehasonlításban igen magas.

³¹ A hazai faktoring cégek gyenge hajlandósága a nemzetközi szervezeti tagságra elsősorban abban rejlik, hogy a faktoring cégek piaci részesedése alacsony és döntően belföldi piacra koncentrált, így a tagdíjak számukra túlságosan magasak. A piac növekedésével és a verseny erősödésével várható a nemzetközi piacokra lépés.

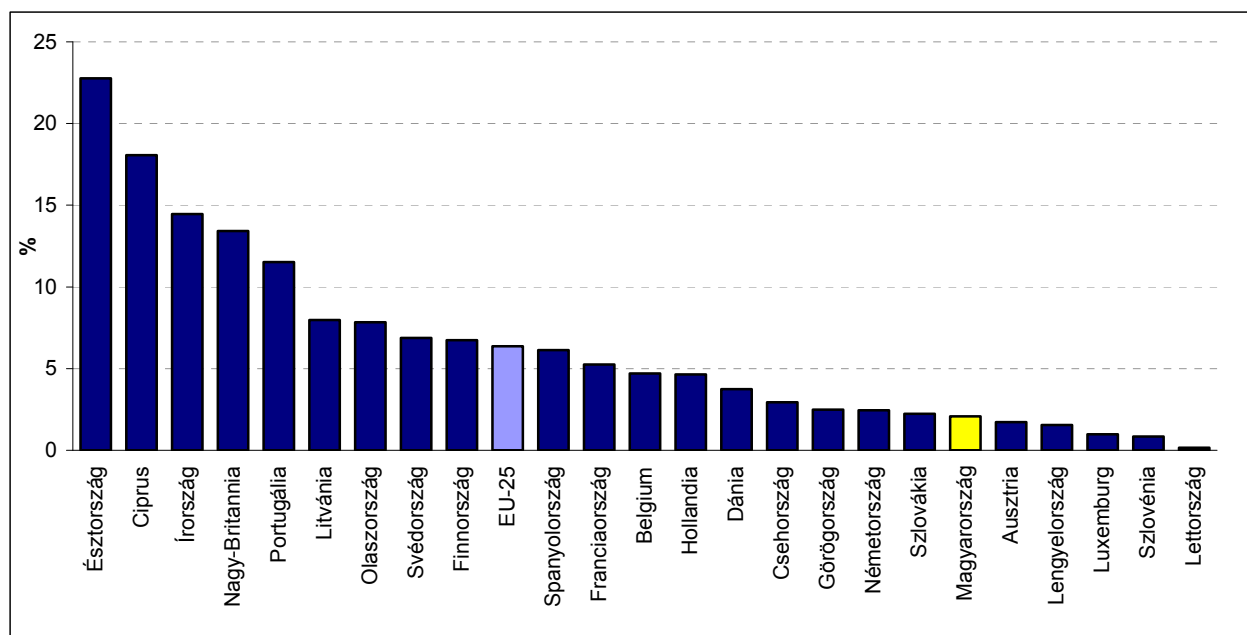
³² A nemzetközi (export, import) faktoringhoz kell egy külföldi és egy hazai faktoring társaság, amelyek egyazon nemzetközi szervezet tagjai.

³³ Az építőipar nagy kockázata miatt nem kedvelt területe a faktoringnak.

Az ügyfélszám tekintetében a 2005-ös adat szerint a faktoring szolgáltatást igénybe vevők száma 2005-ben elérte a 2656-ot. Ez a 2004-es 1167-es adathoz képest több mint kétszeres növekedést jelent.³⁴ Mivel a faktoring forgalom 2005-ben elérte a 473 milliárd forintot, így az átlagos ügyletméret elérte a 178 millió forintot. Ez jelentősnek tűnik, és feltehetően néhány kiugró ügylet torzítja az összképet.

A futamidő vonatkozásában csak a 2004. és 2005. évi adat áll rendelkezésünkre. Ez alapján a futamidő 2004-ről 2005-re 57 napról 59,3 napra nőtt. Ez azért is érdekes, hiszen a 2005. év első féléves adatok szerint a faktorált számlák átlagos futamideje 50-55 nap között mozgott. A tényleges futamidők az átlag körül erősen szóródnak, hiszen az élelmiszeriparban jellemzően 30 nap, az építőiparban 60-90 nap, az állami követelések megelőlegezése 40 nap.³⁵

13. ábra: GDP-arányos faktoring forgalom az EU-25 országokban (2005)



Megjegyzés: Málta faktoring forgalmának alakulására nem áll rendelkezésre 2005. évi adat. A faktoring meghatározása országonként eltéréseket mutat, ami hozzájárulhat egyes országok kiugró értékeihez. Forrás: Eurostat, Factors Chain International, saját számítások

Nemzetközi összehasonlítást az EU-25 országaival célszerű végezni, mivel a faktoring mint finanszírozási mód döntően európai jelenség, hiszen a 2004-es forgalmi adatok alapján a faktoring volumen 71%-a Európában realizálódott.³⁶ Az EU-25-ök vonatkozásában a faktoring állomány GDP-hez viszonyított aránya 2005-ben változó, jellemzően 1 és 23% között szóródik. A kimagasló

³⁴ A 2004-es ügyfélszámra vonatkozó adat nem megbízható, hiszen számos MFSZ-tag sem szolgáltatott adatot.

³⁵ Forrás: Világgazdaság.

³⁶ Azon belül is kimagasló az Egyesült Királyság, amely önmagában az európai forgalom közel 30%-át bonyolítja. Második Olaszország, közel 20% részesedéssel, majd következnek sorban Franciaország (13%), Spanyolország (7%), Németország (7%). Az USA forgalma megközelítőleg Franciaország forgalmának felel meg. Ázsiában Japán hasonló volumenben faktorált 2004-ben. Forrás: Factors Chain International.

23%-os észtt adatot a ciprusi 18%, majd Írország (14,5%) és a faktoring nagyhatalomnak számító Egyesült Királyság követi (10,8%). Az EU-25 átlag 6,4%, míg Magyarországon csupán 2,1% a GDP-arányos faktoring forgalom.

A magyar faktoring piac különbözik a nemzetközitől, szerkezetében is más jellemzőket mutat. A hazai faktoring piac sajátosságait az alábbi pontokban lehet összefoglalni:

- A kínálati oldal piaci koncentrációja alacsony,
- Rendkívül kicsi, hibahatáron belüli a nemzetközi faktoring aránya,
- A faktoring forgalom ágazati megoszlása eltérő a nemzetközi gyakorlattól,
- Forgalom/GDP mutató alacsony,
- Ügyfélszám igen csekély a KKV-k számához képest,
- A mutatós növekedési ütemek ellenére még mindig túl alacsony finanszírozási szerep,
- A faktoring piac fejletlensége folytán látens potenciált mutat,
- A faktoring szolgáltatás a KKV-k körében kevésbé ismert,
- Rendezetlen fogalmi, jogszabályi háttér.

A FORRÁSBEVONÁS KONDÍCIÓINAK ALAKULÁSA

A faktoring mint finanszírozási eszköz drágább, mint a hitel, ugyanakkor előnye, hogy megbízható vevő esetén nem hitelképes szállítója is forráshoz juthat; ráadásul számlaforgalmuk alapján a kisebb vállalkozások nagyobb finanszírozásra tehetnek szert, mint amennyit bankok hajlandók lennének számukra meghitelezni.

A faktorálás költsége két tételből tevődik össze:

- A faktorálási díjból, amit a szerződés megkötésekor ügyletre szabottan³⁷ előre kell kifizetni és ami általában a követelések összegének 0,5-1,5 százalékát teszi ki, és
- a kamatból amely általában a BUBOR bankközi kamatnál 3,5-5%-nál magasabb.

A faktoring díjakról és a kamatmarzsok alakulásáról nincs hozzáférhető adat. Mindazonáltal elmondható, hogy mivel a faktoring díjának kamattétele BUBOR alapú, ezért annak mozgása döntően befolyásolja a szolgáltatás költségét. A jegybanki alapkamat 2002. évi jelentős megemelése a faktoringnál használatos referencia kamatlábak növekedéséhez, és így a faktoring szolgáltatás teljes díjának emelkedéséhez vezetett. Így ez is hozzájárulhatott a faktoring forgalom 2003-2004-ben megfigyelhető moderáltabb növekedéséhez.

A devizaalapú finanszírozás megjelenésével a faktoringnál jelentős előrelépés történhet a kondíciók csökkenésében, hiszen a nominális kamatszint sokkal alacsonyabb lehet. A devizaalapú finanszírozás adminisztrációja jelenleg költségesebb, komoly informatikai háttérrel igényel.

³⁷ A faktoring díj gyakorlatilag két tényezőtől függ: az átlagos számlabenyújtás összegétől, valamint az ügyféltől és annak vevőállományának milyenségétől.

Összességében elmondható, hogy a faktoring útján történő finanszírozás igénybevételének költségei lassú konvergenciát mutatnak a más (elsősorban hitel alapú) finanszírozási eszközöknél megfigyelhető forrásbevonási kondíciókhoz.

A KIHELYEZÉSEK KOCKÁZATÁNAK ALAKULÁSA

A faktorálás sajátossága abban áll, hogy szemben a hitellel, a faktorcég az ügyfél vevőjének pénzügyi helyzetére kíváncsi. Így azok is hozzájuthatnak finanszírozási forrásokhoz, akiknek pénzügyi helyzete, eredménye nem kedvező és jelzáloggal megterhelhető vagyonelemük sincs.

A faktoring cégek számára általában nem jelent komolyabb gondot megfinanszírozni olyan számlaköveteléseket, amelyek olyan vevővel szemben állnak fenn, aki legalább két éve nyereségesen működik, nincs köztartozása, piaci helyzete stabil, és ami nagyon fontos, fizetési szokásai és fizetési hajlandósága megfelelők. Ha az ügylet nem felel meg e kritériumoknak, és a faktoring cég kockázatosnak ítéli meg az ügyletet, akkor hitelbiztosítékot (ingatlanra bejegyzett jelzálog, szállító készfizető kezessége) követelhet az ügyféltől.

A faktoráltató céggel szemben is vannak kritériumok: nem állhat felszámolás alatt, nem lehet adótartozása, nem szerepelhet a BAR-listán, nem vesztette el törzstőkéjét vagy annak egy részét, nem lehet tulajdonosi kapcsolat a szállító és a faktoráltató között.

A faktoráló cégek kockázatukat több módon csökkenthetik kockázatukat: hitelbiztosítékot köthetnek ki, magasabb díjat számíthatnak fel, a nettó számlaérték 50-70%-át fizetheti ki előlegként a faktoráltatónak, visszterhes faktoring ügyletet köthet,³⁸ nem visszterhes faktoring esetén pedig hitelbiztosítást köthet.³⁹

A faktorcégek egyre inkább diverzifikálják portfóliójukat. Ez a diverzifikáció több szinten jelenik meg: egyrészt a faktorcégek diverzifikálnak az ágazatok között (a nemzetközi téren legkockázatosabbnak ítélt mezőgazdaság és építőipar irányába is), másrészt diverzifikálnak olyan értelemben, hogy olyan szállítókat keresnek, akiknek több vevője van. A diverzifikációnak ugyanakkor a kis ügyfélkör komoly korlátot szab.

A devizaalapú finanszírozás megjelenésével a devizakockázat kezelése nem indokolt, hiszen a faktoring ügyletek döntően rövid lejáratúak (mivel a vevőkkel szembeni követelések futamideje 60-90 nap).

³⁸ Magyarországon a faktoring ügyletek több mint 90%-a nem klasszikus, hanem visszterhes faktoring.

³⁹ A hitelbiztosítás megkötése a szállító számára megdrágítja az ügyletet.

PIACI KILÁTÁSOK

A szakértők szerint ahhoz, hogy tovább javuljanak a faktoring piac mutatói, állami szerepvállalás lehet kívánatos a kamattámogatás és elsősorban a jogszabályi feltételek megteremtése által, amelyek természetesen nem pótolhatják a piac önszabályozó folyamatait.

A faktoring piac jelentős növekedési lehetőségekkel rendelkezik, hiszen jelenleg a valós piac a teljes piaci potenciál 4-5%-át éri el. Mind a GDP-arányos forgalom, mind az ügyfélszám vonatkozásában jelentősen alatta vagyunk nem csak a nyugat-európai, de még a közép-kelet európai átlagnak is. Magyarországon a rövid lejáratú finanszírozást szolgáló megoldásoknak csak 2-3%-át teszi ki a faktorálás, míg tőlünk Nyugatra ez az arány 10% körül van. A jelenlegi 30-40%-os forgalombővülés tartható, hiszen a növekedés igen alacsony bázisról indul. A bankok megjelenése az ügyfélkör növelését is eredményezheti, ha saját ügyfelek körében is terjesztik a faktoring szolgáltatást.

További forgalombővülést generálhatnak az Európai Unió tagországból eredő 2007-2013 között érkező agrár- vagy egyéb uniós pénzek, melynek jelentős részét fogják jelenteni a KKV-kra fordított forrásoknak. Mivel ezek döntően utófinanszírozással kerülnek a jogosultakhoz, az ebből származó követelések előfinanszírozása a faktorcégek számára is piaci lehetőséget jelent.

A Factors Chain International (FCI) nemzetközi faktoring szervezet évkönyve szerint⁴⁰ a fő kihívást a hazai faktoring társaságok számára az új ügyfelek felkutatása és bevonása jelentheti. Nem az a kérdés, hogy a faktoring piac képes-e egy robbanásszerű növekedésre, hanem az, hogy megvannak-e az intézményi, szervezeti és szabályozási kapacitások. A verseny erősödik, hiszen egyre több különböző háttérű (magán, banki) faktoring cég jelenik meg a piacon és így a díjak és a szolgáltatások feltételei javulni fognak. Így a faktoring alapú finanszírozási megoldások relatív részaránya a tradicionális finanszírozási módokhoz képest növekedhet.

A faktoring piac koncentrációja az erősödő verseny és a piaci szereplők nagy száma miatt előreláthatólag nőni fog. A banki háttérű, illetve a nemzetközi nagy faktoring anyavállalati háttérű társaságok kilátásai jobbak lehetnek, hiszen mind a refinanszírozás kedvezőbb feltételei, mind a hatékonysági szempontok jobban érvényesülhetnek.

ÁLLAMI ESZKÖZÖK SZEREPE 2000-2005 KÖZÖTT

Az elmúlt tíz év legjelentősebb, kifejezetten a faktoringot érintő állami beavatkozása a piac történéseibe a Lánchíd Faktoring Program volt 2003-2005 között, amelynek lényegét az 5 százalékpontos kamattámogatás adta. A program célja az volt, hogy a konstrukció népszerűsítését, elterjesztését követően az állam fokozatosan vonuljon ki a piacról. A piaci szereplők szerint jó koncepciójú programot 2005-ben függesztette fel a szaktárca alapvetően érdektelenség miatt. A program indulásakor mintegy 400 vállalkozás csatlakozott a programhoz, de később nem sikerült újabb ügyfeleket nyerni; az egymilliárd forintos hitelkeretből 2003-ban 200, 2004-ben 472, 2005.

⁴⁰ World Factoring Yearbook – 2005/2006, Hungary BCR-FCI

július 20.-ig pedig 350 millió forint került felhasználásra.⁴¹ Ez azt jelenti, hogy a faktorcégek a kedvező feltételek ellenére sem voltak képesek szélesebb körben elterjeszteni a konstrukciót. A program kudarcának okai az alábbiakban foglalhatók össze:

- Az Európa Hitel a Lánchídnál kedvezőbb kondíciójú finanszírozási eszköz volt, a vállalkozások inkább ezt vették igénybe,
- A program ismertetésére nem épült fel megfelelő marketing-információs rendszer, ezért a potenciális ügyfelek figyelmét nem keltette fel a program,
- A sajátos monitoring és adatszolgáltatási kritériumoknak nehéz volt megfelelni,
- A program indulásakor még nem volt a piacon a mai számú és piaci részesedésű banki, vagy banki háttérű faktoring cég,
- Nem volt intézményi gazdája a programnak.

A Gazdasági és Közlekedési Minisztérium (GKM) bejelentése alapján a Lánchíd-program a hónap végén feltámasztásra kerülhet. Újdonságot a Hitelgarancia Rt. bevonása jelenthet hitelbiztosítás nyújtására, amely így jelentős költségtényezőt (ami elérheti a számlaösszeg akár 3-4%-át) vehet le a faktoringot igénybevevő válláról. A program újraélesztése elé várakozással tekintenek a piaci szereplők, amely a hitelgarancia és a 3 százalékpontos kamattámogatással megerősítve jelentősen hozzájárulhat a piac növekedéséhez.

PIACI IGÉNYEK ÁLLAMI ESZKÖZÖK IRÁNT

A hazai faktoring piac fő problémája a szabályozás hiányosságain túl a faktoring kis ismertsége, a szűk ügyfélkör. 2005-ben több mint kétszeresére emelkedett az ügyfelek száma, de egyelőre nem tudhatjuk, hogy e növekedés tartós lesz-e; ezzel együtt az ügyfelek száma (kb. 2600) még mindig jócskán a potenciális alatt marad.

Az állami szerepvállalás jelentősen növelheti a faktoring piaci potenciált, és ezen keresztül javíthatja a KKV szektor finanszírozási és növekedési lehetőségeit. Jelenleg alapvető probléma a faktoring alacsony ismertsége, amin a megszüntetett majd újraindított Lánchíd Faktoring Program megfelelő végrehajtás esetén képes lehet változtatni; ennek feltétele, hogy megfelelő figyelmet fordítsanak a marketingjére, igazítsák az aktuális piaci feltételekhez, az előírásokat következetesen hajtsák végre, a rendszert transzparensen működtessék, a működtetéssel kapcsolatos hatásköri, irányítóhatósági feltételeket egyértelművé tegyék.

⁴¹ „Kudarcot vallott az állami faktoringprogram”. *Világgazdaság*, 2005. május 5., 9. o. Magos Katalin: „Nem vált be a faktoringprogram”. *Világgazdaság*, 2005. augusztus 10., 2. o.

PIACI IGÉNYEK A SZABÁLYOZÁS VÁLTOZTATÁSA IRÁNT

A faktoring piac jogszabályi háttere rendezetlennek értékelhető, hiszen azon túl, hogy több jogszabály és hatósági, minisztériumi állásfoglalás (APEH, Pénzügyminisztérium, PSZÁF) is érinti a faktoringot, de azok rendelkezései sokszor egymásnak ellentmondóak. Ezen ellentmondások zavarják a piaci folyamatok egészségesebb alakulását, mert nem határoznak meg egyértelmű könyvviteli-nyilvántartási, adózási feltételeket. A szabályozás módosításával kapcsolatban a következő javaslatok tehetők a megkérdézett szakemberek véleményével összhangban:

- Magyarország elsőként csatlakozott az ún. UNITROIT-konvencióhoz 1988-ban Ottawában, melynek keretében a nemzetközi faktoring szabályozását hozzá igazította a világpiacon ismert standardokhoz 1997-ban országgyűlési ratifikációval (1997. évi LXXXV. Törvény). A belföldi faktoring vonatkozásában ez a célszerű és nemzetközileg elfogadott definíció nem köszön vissza, így a törvényhozás részéről ezt a hiányt indokolt lenne pótolni.
- Elengedhetetlen a jogszabályi ellentmondások tisztázása, az egyértelmű fogalmi meghatározás, a faktoring típusainak rögzítése, valamint a csődvagyonná minősítés, a faktoring díj számlakötelességének, és az adózási, könyvelési szabályok egyértelművé tétele.
- A szabályozásnak szét kellene választani a faktoringot és a pénzügyi követelések beszedését, továbbá meg kellene teremteni ennek módszertani, adatgyűjtési alapját is. Ez az intézkedés lehetővé tenné az állami programok hatékonyabb célcsoport-kijelölését és a piaci folyamatok jobb nyomon-követhetőségét.
- A magyar faktoring piac túlszabályozása nem célszerű, hiszen fiatal, kialakulatlan ágazatról van szó, így a túlzott reguláció megfojthatná az ágazatot.

A KKV-k vonatkozásában nemzetgazdasági szintű problémát jelent a szürkegazdaság jelenléte, a szállítói fizetési szokások problémái, és a körbetartozások kialakulása. A szürkegazdaság kifehéritése irányába tett lépések, az átláthatóbb és elszámoltathatóbb gazdálkodás megteremtése jelentősen növelheti a faktoringgal kapcsolatos programok igénybevevőinek számát is. Jelenleg ugyanis a KKV-k többsége olyan megfontolásból tartja távol magát ilyen és más jellegű állami kezdeményezésektől, hogy az a közigazgatási hatóságok ellenőrzésével járhat együtt.

A fizetési szokásokkal kapcsolatos probléma, hogy a KKV-k vevői (különösen az építőiparban és a kereskedelemben) szerződésben köthetik ki, hogy számláik nem faktorálhatók. A hazai jogalkalmazásban ezt a gyakorlatot nem tekintik a piaci erőfölénnyel való visszaélésnek. További lehetőség a vevő részéről a visszáru kikötése, amely a faktor számára bizonytalanságot jelent.⁴² E probléma kezelése is túlmutat a KKV finanszírozáson, alapvetően a versenypolitikát érinti. Iránymutató lenne (és az építőiparban jelentős hatással járna), ha az állam közbeszerzéseken előírná, hogy csak olyan vállalat pályázhat, amely nem zárja ki az engedélyezést a teljes beszállítói láncon. Meggondolandó továbbá egy BAR-listához hasonló nyilvántartás létrehozása a nem teljesítő vevőkről.

⁴² Michnai Attila: „Az áfa is húzza”. *HVG*, 2005. augusztus 20., 93-94. o. „Romló fizetési fegyelem”, *Világgazdaság*, 2005. november 15., 8. o.