

A közösségi szektor szerepvállalási lehetőségei az innovatív kis- és középvállalkozások finanszírozásában

Imreh Szabolcs¹

Az innovatív kis- és középvállalkozások meghatározó jelentőségűek a gazdaság fejlődésében. Az ilyen típusú vállalkozások egyik legnagyobb problémája a forrásokhoz történő hozzáférés. Finanszírozásuknál két nagy kihívás jelentkezik, egyrészt a tranzakciós költségekkel összefüggő méretgazdaságossági problémák következtében jutnak nehezen pénzeszközökhöz, másrészt a tevékenységükből következnek speciális kockázatok. Mindkét probléma kezelésére számos eszközt dolgozott ki a magánszektor, azonban a tanulmányban az ezen a területen megjelenhető állami szerepvállalást vizsgálom.

Áttekintem a meghatározó nemzetközi gyakorlatot, különös tekintettel az Európai Unióban tapasztalható tendenciákra. Jellemzően három területen próbálják tudatos közösségi beavatkozásokkal javítani a szektor finanszírozási forrásokhoz történő hozzáférését: közvetlen pénzügyi segítségnyújtás a vállalkozásoknak, közvetett finanszírozás források biztosítása, illetve nem finanszírozás jellegű segítségnyújtás a könnyebb forrásszerzés érdekében. Ezt a három területet vizsgálom részletesen, illetve különös hangsúlyt helyezek elemzésemben az Európában közkedvelt ún. „puha-kölcsönök” gyakorlatának ismertetésére.

Kulcsszavak: innovatív kis- és középvállalkozások, finanszírozás, puha kölcsönök, mikrohitel

1. Bevezetés

A kis- és középvállalkozások támogatása az egyik meghatározó része a nemzeti vállalkozáspolitikának. Ezért napjaink egyik lényeges kérdése a kis- és középvállalkozások eredményes és hatékony támogatása, mivel ennek a szektornak jelentős szerepe van a foglalkoztatásban. A foglalkoztatásban betöltött szerepük mellett az elmúlt néhány évben egy újabb tényező is megjelent, ezen vállalkozások egy hányada a gazdasági fejlődés motorját is jelenti. Ez a csoport az ún. *innovatív kis- és középvállalkozások, amelyek szerepe az új munkahelyek teremtésében és a gazdasági fejlődésben kulcsfontosságú.* Ugyanakkor ezek a vállalkozások is gyakran hasonló problémákkal küzdenek, mint a többi vállalkozás, azonban a működésükből adódó specialitások eltérő beavatkozási formákat igényelnek. A tanulmányban a lehetséges tá-

¹ Imreh Szabolcs, egyetemi tanársegéd, SZTE Gazdaságtudományi Kar, Üzleti Tudományok Intézete, Marketing-Menedzsment Szakcsoport (Szeged)

mogatási területeken belül a „finanszírozási-jellegű” segítségnyújtási lehetőségeket vizsgáljuk. A fogalmat a lehető legtágabban értelmezzük, azaz kísérletet teszünk a lehetséges beavatkozási formák tipizálására, amikor bármilyen közösségi forrásból előnyben részesítik ez a vállalati csoportot.

Az innovatív kis- és középvállalkozások finanszírozása két nagy *kihívást* hordoz, melyek:

- a tranzakciós költségekkel összefüggő méretgazdaságossági problémákban (Kállay–Imreh 2004), illetve
- az innovatív kis- és középvállalkozások tevékenységével kapcsolatos speciális kockázatokban gyökereznek.

A *méretgazdaságossági problémák* a kisvállalati mérettel, pontosabban fogalmazva az igényelt forrás relatíve alacsony összegével, illetve ennek viszonylag magas tranzakciós költségeivel függenek össze, annak ellenére, hogy az innovatív kis- és középvállalkozás által bevonni kívánt tőke összege általában meghaladja a hagyományos vállalkozás-finanszírozás szokásos összegnagyságait. Ezek a problémák a bankok és a kockázati tőke szervezetek jelentősebb ügyletméreteket előnyben részesítő befektetési érdeklődésében érhetőek tetten. A *speciális kockázatok* az innovatív tevékenységgel és a kisvállalati jellegzetességekkel (pl. értékelhető üzleti múlt vagy a felkínálható tárgyi fedezetek hiánya stb.) összefüggő menedzsment, piaci, technológiai, finanszírozási kockázatokat jelentik. Mindkét kihívás akadályokat gördít a „hagyományosnak” mondható finanszírozási módok alkalmazása elé, és maga után vonja a források elégtelen és nem hatékony elérhetőségét és felhasználását.

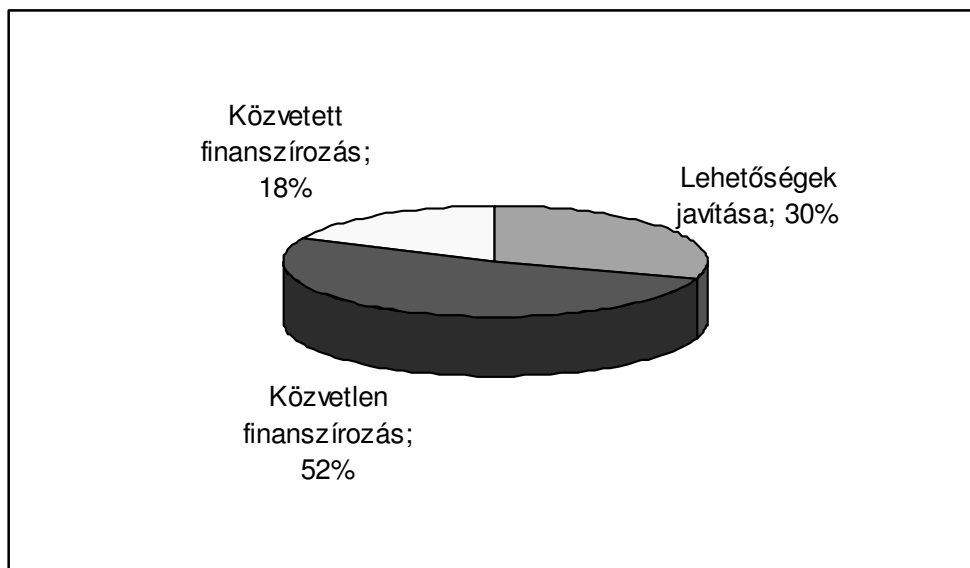
2. A kormányzati támogatási lehetőségek áttekintése a fejlett országokban

Az *Európai Unióban* számos módon próbálják támogatni az innovatív kis- és középvállalkozások finanszírozását. Az általános gyakorlatban meghatározó jelentőségű a Vállalkozási Főigazgatóság (DG Enterprise) által közölt tipizálás, melyet a rendszeresen megjelenő *'The European Trend Chart on Innovation'* kiadványukban közölnek. A tanulmányban két – meglehetősen hasonló – elhatárolást ismertetünk röviden.

A legelső ilyen jelentés 2000-ben készült, ebben tételesen ismertették az innovatív vállalkozások finanszírozásának támogatására leginkább alkalmas eszközöket, amelyeket két csoportra osztottak (DG ENTR 2000):

- közvetlen közösségi pénzügyi segítségnyújtás a vállalatoknak és a közvetítő szervezeteknek, illetve
- egy másik (egyéb) kategóriába sorolták az összes további beavatkozást, ami magában foglalja a közvetett pénzügyi segítséget, illetve a környezeti feltételek javítását.

1. ábra A támogató beavatkozások terjedelme



Forrás: DG ENTR (2001a).

A 2001-es jelentésben már finomították az alapkategorizálást, melyben a lehetséges segítségnyújtás célcsoportja alapján tipizáltak, illetve az egyes típusok jelentőségét is vizsgálták. A tendenciák érzékeltetésére néhány adatot is közlünk. A *finanszírozást támogató beavatkozások* három csoportba oszthatók (DG ENTR 2001b):

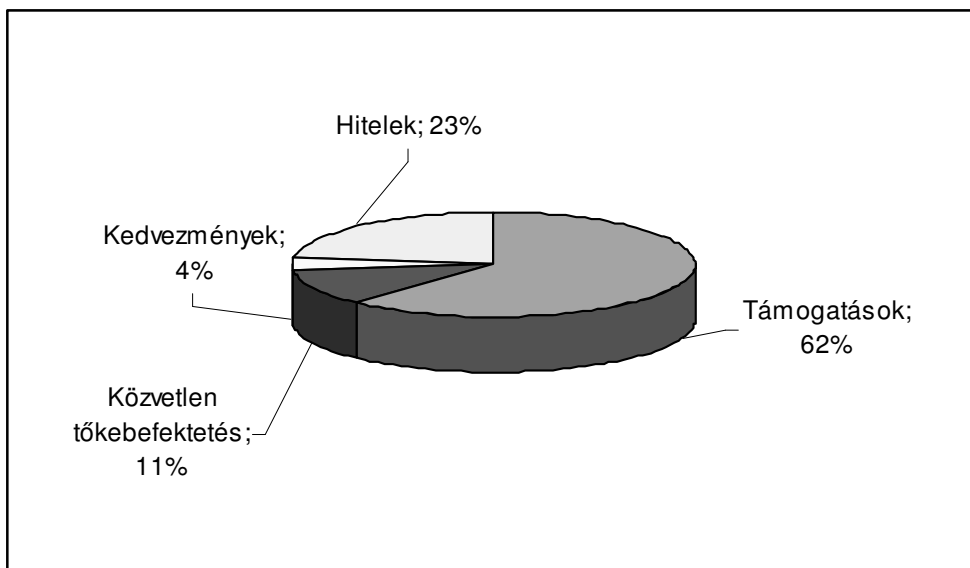
- közvetlen pénzügyi segítségnyújtás a vállalkozásoknak,
- közvetett finanszírozási források biztosítása a vállalkozásoknak és
- a „lehetőségek és képességek javítása” (support to enablers).

Jelenleg a három különböző beavatkozási forma közül a támogatásokra fordított összegek alapján a közvetlen pénzügyi segítségnyújtás a legelterjedtebb (52 százalék), de a lehetőségek javítása is egyre nagyobb szerephez jut (1. ábra).

Közvetlen közösségi pénzügyi segítségnyújtás a vállalatoknak és a közvetítő szervezeteknek:

- A legegyszerűbb megoldás a közvetlen támogatás (grants), amelyekkel a K+F és egyéb innovatív tevékenység bizonyos hányadát finanszírozzák vissza nem térítendő formában.
- Szintén közkedvelt megoldás a valamilyen formában megjelenő adókedvezmény (tax relief), ebben az esetben az innovatív vállalkozást részesítik ilyen módon támogatásban.

2. ábra A közvetlen pénzügyi segítségnyújtás megoszlása



Forrás: DG ENTR (2001a).

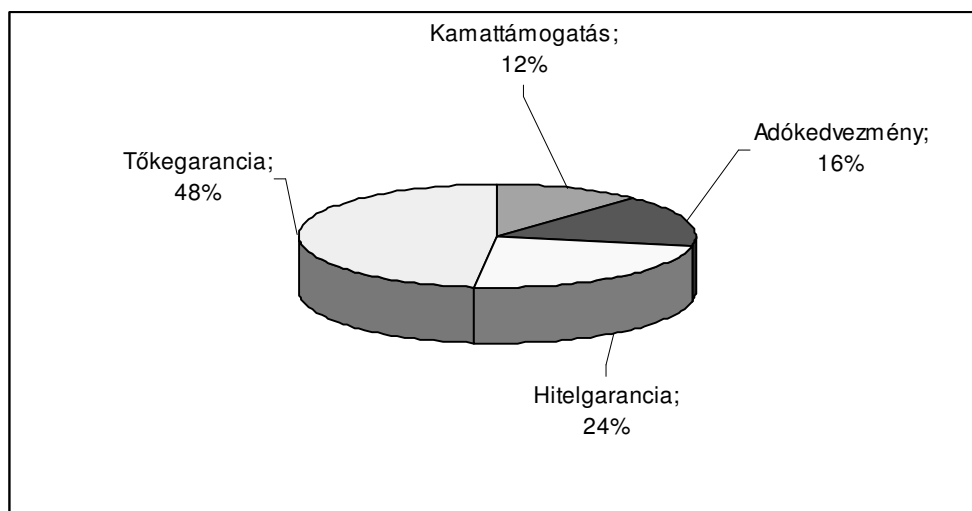
- Kedvezményes hitelekkel (soft loan) is gyakran próbálják elősegíteni az innovatív tevékenységek fokozását valamely feltételben enyhítve a hitel kondícióiban megfogalmazott elvárásokat (kamat, futamidő, előírások stb).
- Az előzőekhez teljesen hasonló végeredményhez vezet, amikor a piaci kamatok megfizetéséhez nyújtanak kamattámogatást (interest subsidy).
- Gyakran alkalmazott megoldás, amikor a közösségi szervezetek tőkét nyújtanak az innovatív vállalkozások számára. (Az általános gyakorlat szerint ezek az ügynökségek csendes befektetők, általában a cég menedzsmentjében nem vesznek tevékenyen részt.)

A közvetlen, adomány jellegű támogatások részaránya a nemzetközi gyakorlat szerint fokozatosan csökken a (2. számú ábra), azonban továbbra is jellemző, hogy ez a fajta segítségnyújtás jelenti a támogatások döntő hányadát (62 százalék).

Közvetett támogatás a vállalkozásoknak:

- A legkedveltebb megoldások egyike a garanciavállalás. Ezt számos területen alkalmazzák, különösen elterjedt gyakorlat a banki hitelezést ösztönző garanciavállalás, amikor a banki hitelek visszafizetését garantálja valamely közösségi szervezet, illetve a különféle tőkegaranciák.
- Adókedvezmények a vállalkozásoknak.

3. ábra A közvetett támogatások megoszlása



Forrás: DG ENTR (2001a).

- Tőkebefektetés pénzügyi szervezetekbe. Gyakran alkalmazott megoldás, hogy központi forrásokból áldoznak összegeket különböző pénzügyi alapok létrehozására, amelyek az innovatív cégeket hivatottak finanszírozni.

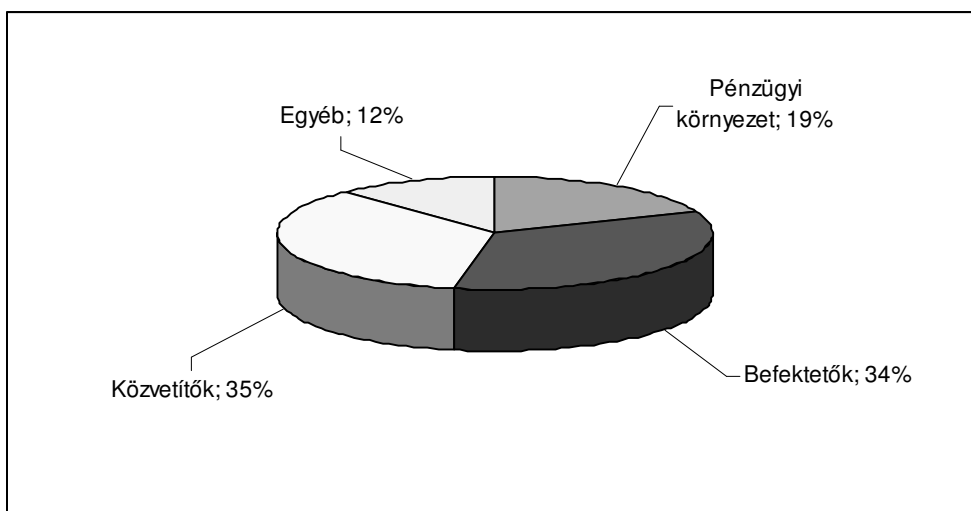
A közvetett támogatások arányaiból egyértelműen megállapítható, hogy a kockázati tőke befektetések ösztönzése prioritást élvez a döntéshozók preferenciái között, mivel mind a tőkegarancia-programok jelentős hányada, mind pedig az adókedvezmények ezt a finanszírozási módot hivatottak támogatni (3. ábra).

A „lehetőségek és képességek” javításának célcsoportjai:

- Fontos terület megfelelő környezet biztosítása mind a befektetők, mind az innovatív kis- és középvállalkozások számára (infrastruktúra, jogszabályi környezet, innovatív projektek finanszírozását támogató tőkepiacok).
- Egyre nagyobb jelentősége van az ún. közvetítő szervezeteknek (intermediates), amelyek a befektetők és a vállalkozók minél könnyebben egymásra találását segítik elő. Ezek megvalósulhatnak közösségi, illetve magánkezdemenyvezésként egyaránt.
- Adókedvezmények a befektetők számára
- A vállalkozások felkészítése a befektetések fogadására, a megfelelő befektetési célcsoport kialakulásának elősegítése különböző eszközökkel (tanácsadás, képzés, vállalkozásalapítás).

A célcsoport szerinti megoszlás jól jelzi egy kikristályosodó európai hozzáállás irányultságát, mely a tőkebefektetések ösztönzését illetve a közvetítők támogatását részesíti előnyben (4. ábra).

4. ábra A célcsoportok szerinti megoszlás



Forrás: DG ENTR (2001a).

Végezetül az Európai Unió gyakorlatában tapasztalható általános átrendeződések érzékeltetésére hasznosnak tartjuk ismertetni az egyes beavatkozási területek részarány-változásának dinamikáját az elmúlt években (5. ábra).

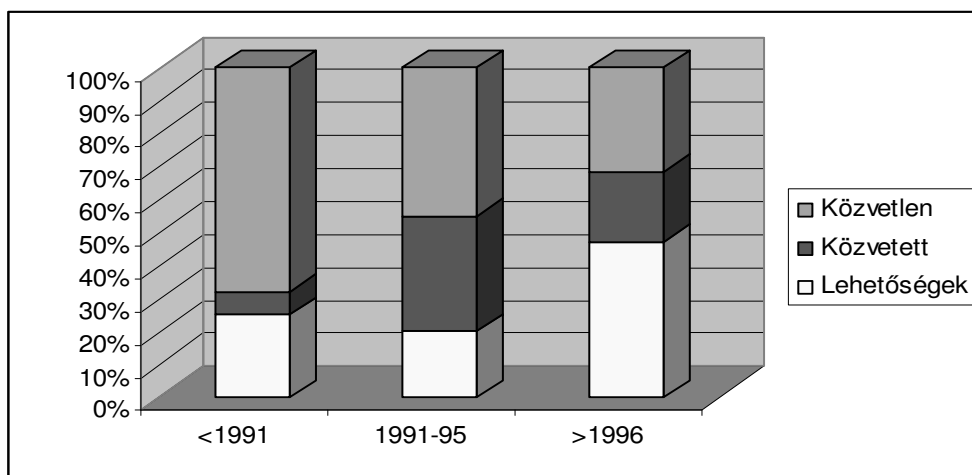
Világosan kirajzolódik az, a szakirodalomban gyakran hangoztatott tendencia, mely szerint folyamatosan áthelyeződik a hangsúly a vállalkozások támogatásáról az egyéb feltételek javítására (DG ENTR 2001a, Kosztopolosz–Makra 2005). Elegendő ezzel a kérdéssel kapcsolatban csak a számos közösségi finanszírozású programra gondolnunk, kezdve a hálózati együttműködések elősegítő IRE-Network-től, egészen az egyetemekről leváló vállalkozások létrejöttét segítő UNISPIN² hálózattig. A hálózatban számos ország különböző egyeteme vesz részt a Benelux államok egyetemein felül többek között svédek, olaszok és írek.

A 2003-as évben elvégzett empirikus elemzés már nemcsak a beavatkozások típusa szerint, hanem a *lehetséges kedvezményezettek* alapján is elkülöníti az innovatív kis- és középvállalkozások fejlődését javító intézkedéseket. A tendencia alapján látható, hogy az innovatív KKV-k támogatását egyre szélesebben értelmezik, számos beavatkozás jelenik meg a vállalkozások közvetlen támogatása mellett. Az eszközök irányulhatnak (DG ENTR 2003):

- innovatív kis- és középvállalkozásokra,
- nagyvállalatokra (együttműködések fokozása, spinn-off, outsourcing),
- menedzserekre,

² Creating a climate for university spin-offs. (Megfelelő üzleti környezetet létrehozása a spin-off vállalkozások számára.)

5. ábra A támogatások arányainak változása



Forrás: DG ENTR (2001a).

- befektetőkre,
- kutatóintézetekre,
- tanulókra,
- közösségi szervezetekre és
- egyetemekre.

Az ismertetett tipizálásokhoz hasonló felosztást közöl a dán Gazdasági és Üzleti Kutató Központ összegző tanulmánya is, amelyben a skandináv tapasztalatok alapján ismertetik a legjobb eljárásokat (CEBR 2001).³ A 1. táblázatban összegezzük azokat a lehetséges *állami beavatkozásokat*, amelyekkel a legtöbbet lehet tenni az innovatív kis- és középvállalkozások finanszírozási környezetének javítása érdekében. Még számos egyéb lehetőség is ismert, a legjellemzőbbeket ismertetjük az állami beavatkozás típusa szerint csoportosítva. Az osztályozásnál rendezőelvnek azt tekintettük, hogy mennyire közvetlen a kapcsolat a célcsoport és a kormányzat között. Minden típusnál megemlítnék egy-egy sikeres példát is.

Az ismertetett jelentések az összes uniós tagországban tapasztalható fejleményeket szintetizálják. A nemzetközi tendenciák alapján folyamatos *hangsúlyeltolódás* tapasztalható a kormányzati és közösségi beavatkozásokon belül:

- A közvetlen állami támogatásokkal szemben egyre nagyobb szerepet kapnak az *indirekt* támogatási eszközök.

³ Feltétlenül hasznosnak találjuk a skandináv tapasztalatok rövid ismertetését, mivel mind az innováció finanszírozásában, mind a kisösszegű tőkebefektetések támogatásában Európa élvonalához tartoznak ezek az országok.

I. táblázat Az állami beavatkozások egy lehetséges csoportosítása

A BEAVATKOZÁS TÍPUSA	A BEAVATKOZÁS CÉLJA	PÉLDA
I. Közvetlen állami segítség		
Vissza nem térítendő támogatások	Segítségnyújtás az innovatív KKV-k számára	<i>SMART</i> : Az Egyesült Királyság kisösszegű (2500-10000£) vissza nem térítendő támogatási rendszere. Az innovációt megvalósíthatósági tanulmányokon, termékfejlesztésen, mikroprojekteken keresztül segíti.
Tőkebefektetés	Megfelelő fejlődési potenciállal rendelkező, de tőke ellátottsági gondokkal küzdő innovatív KKV-kat célzó direkt tőkebefektetés	<i>Business Development Bank</i> : kormányzati tőke a kockázati-tőke-piacon Kanadában, kb. a befektetések tizedét ők valósítják meg.
Kormányzati hitelek	Kormányzati (kedvezményes) hitelek juttatása a cégeknek	<i>ALMI</i> : svéd vállalkozásfejlesztési szervezet. Komplex segítséget nyújt a hitelezéstől egészen a tanácsadásig. Hitelezési gyakorlatánál kiemelendő, hogy a hitel 20 százalékat nyújtja, a fennmaradó részt egyéb szervezetek biztosítják.
Kamattámogatás	A piaci alapon nyújtott hitelek kamataihoz történő hozzájárulás, ezzel mérsékelik a vállalkozások terheit.	<i>Small Firms Training Loans</i> : késleltetett hitelvisszafizetés a KKV-k támogatására az Egyesült Királyságban, a kamatot az állam fizeti.
II. „Közvetett” állami segítség		
Tőkebefektetés kockázati tőke alapokba	Az innovatív vállalkozások finanszírozását ellátó alapok létrehozása és/vagy befektetés már működő ilyen alapokba	<i>University Challenge Fund</i> : az akadémiai szektor és a K+F kapcsolatát javítja magántőkéből alapított magvető tőkealapokkal. Az egyetemnek és/vagy magánforrásokból kell biztosítania az alap tőkénének legalább 25 százalékat(!)

1. táblázat Az állami beavatkozások egy lehetséges csoportosítása (folytatás)

A BEAVATKOZÁS TÍPUSA	A BEAVATKOZÁS CÉLJA	PÉLDA
III. Pénzügyi kezdeményezés		
Adókedvezmények	Orientáció az ilyen cégekbe vagy alapokba történő befektetésre adókedvezményeken keresztül	<i>SCR</i> : cégformában működik Spanyolországban, csökkentett nyereségadóztatás és adókedvezmény a befektetőknek.
Hitelgaranciák	A banki hitelezési kedv növelése garanciavállalással	<i>SOFARIS</i> : francia garancialap (hitelre és tőkére egyaránt). Részben állami tulajdonú, részben pénzügyi szervezetek a tulajdonosok. Általában a befektetett összeg 50 százalékáig vállal garanciát.
Tőkegaranciák	A befektetések ösztönzése tőkegaranciákon keresztül	<i>FGB</i> : finn tőkegarancia alap, a <i>FINNVERA</i> ⁴ része. 2 éven keresztül a teljes befektetésre vállal garanciát, majd ez a terjedelem csökken. Az éves díja mindössze 2,5-4 százalék.
IV. Egyéb beavatkozások		
A „közvetítők” támogatása	A befektetők és a vállalkozások egymásra találásának ösztönzése a közvetítők tevékenységének javításával	<i>LINC</i> : non-profit skót közvetítő szervezet, tagdíj és sikerdíj ellenében közvetít. A költségeihez jelentős mértékben hozzájárul az ERFA.
Befektetők „orientálása”	A „nagy befektetők”, nyugdíjalapok, biztosítótársaságok befektetői érdeklődésének fokozása.	<i>INBAL</i> : izraeli kormányzati megtérülési minimum garancia kockázati tőke alapok befektetőinek.

Forrás: CEBR (2001), DG ENTR (2001a), OECD (1997), Osman (2001), Bank of England (2000), Kosztopoulos–Makra (2004) alapján saját szerkesztés.

⁴ Központi finn vállalkozásfejlesztő szervezet, működése sikeressége következtében „best practise”-ként javasolja az OECD és az EU egyaránt.

- Az indirekt eszközökön belül is a legjelentősebb a *tőkefinanszírozás támogatása* különböző eszközökkel. Általános elméleti megfigyelések szerint is az innováció finanszírozására legalkalmasabb módnak a tőkefinanszírozás tekinthető (Davila és szerzőtársai 2000, Berger–Udell 1998).
- A tőkefinanszírozás ösztönzésén belül a „közvetítők” szerepe egyre jobban felértékelődik.

Annak ellenére, hogy elméleti és gyakorlati megfontolások alapján egyértelműen a tőkefinanszírozás tűnik a legjobb alternatívának, az innovatív KKV-k finanszírozásában létezik egy – különösen az angolszász országokban – sikeresen alkalmazott, nem tőkejellegű finanszírozási típus. Ez a gyakorlat az ún. „puha kölcsön” (soft loan) intézménye, amelyet gyakran igénybe vesznek innovatív kis- és középvállalkozások is. Ezért a továbbiakban röviden áttekintjük az ilyen típusú hitelezési gyakorlat alapelveit is.

3. Puha kölcsönök

A puha kölcsön kifejezés egy meglehetősen összetett gyűjtőfogalom. Nem is kíséreljük meg a pontos definícióalkotást a tanulmányban, hanem körülírjuk a fogalmat, illetve a legjellemzőbb megjelenési formáiból ismertetünk néhányat. A tanulmányban minden kölcsön jellegű tranzakciót puha kölcsönnek tekintünk, amely keretein belül az innovatív kis- és középvállalkozás az általános piaci feltételeknél kedvezőbb kondíciók mellett jut hitelhez. A leggyakoribb megjelenési formái az alábbiak:

- A vállalkozás *kedvezőbb kamatozású hitelt* tud felvenni, mint a piacon kialakult feltételek.
- Csak formai különbséget jelent, de a tipizálásban elkülönítjük azt az esetet, amikor valamilyen közösségi forrásból *kamattámogatásban* részesítik az adott vállalkozást.
- Az innovatív vállalkozások specialitásából adódóan gyakran komoly segítséget jelenthet egy *hosszabb türelmi idő*, ekkor lehetősége van a vállalkozásnak, hogy a törlesztés előtt kissé megerősödjön.
- Hasonló eredményre vezethet a *hosszabb futamidő* is.
- A nemzetközi gyakorlatban kiemelt kérdésként kezelik a puha kölcsönökhöz társított különféle *garanciarendszereket*, ekkor a vállalkozások a – gyakran megoldhatatlan – fedezeti problémák kezelésében kapnak segítséget.

Ha a puha kölcsönöket elhelyezzük az előző fejezetben ismertetett kategorizálások rendszerében, akkor megállapítható, hogy közvetlen pénzügyi segítségnyújtásról beszélhetünk.

Az egyes jellemzőket áttekintve a puha kölcsönök meglehetősen hasonlóságot mutatnak a közismert mikrohitelezés gyakorlatához. Számos kiemelkedő értekezés (Kállay 2000, Ledgerwood 1999, MicroStart 1997) született a mikrohitelezés külön-

2. táblázat Néhány jelentős különbség a mikrohitel és puha kölcsön között

Szemponatok	Mikrohitelek	Puha kölcsönök
A hitel mérete	Rendkívül kis összegek	Az innovatív tevékenység finanszírozásához méretezett összegek
A tranzakciók gyakorisága	Ismétlődő tranzakciók, növekvő hitelösszeg mellett	Egyszeri beavatkozás
Feltételek	Standardizált, rutinszerű hitelbírálat	Egyedi hitelfeltételek
Kamatok	Piaci kamatok	Piacinál gyakran kedvezőbb kamatok
A beavatkozás terjedelme	A program bővítése, növekvő ügyfélszám	Preferált csoport támogatása
Ügyfélkör	Relatív homogén ügyfélkör	Relatív heterogén ügyfélkör

féle típusairól, ezek alapján fontosnak véljük az innovatív kis- és középvállalkozásoknak nyújtott puha kölcsönök és az ún. „új típusú” mikrohitel elkülönítését néhány fontos jellemző mentén (2. táblázat).

Az eltérő jellemzők és a tipizálásban elfoglalt pozíció alapján arra következtethetnénk, hogy a puha kölcsönök általánosságban a szubvenciós, „osztogató jellegű” támogatási körbe tartoznak. Azzal egyetemben, hogy az ilyen jellegű beavatkozásokat mind elméleti, mind gyakorlati síkon helytelennek, és pazarlónak tartjuk, a puha kölcsön intézménye – feltételezve, hogy megfelelő vállalati körnek nyújtják – mégis gazdaságilag hasznos gyakorlat lehet. Meggyőződésünk, hogy jól megválasztott támogatási feltételek mellett ezek az innovatív kis- és középvállalkozások már középtávon is többszörösét fizetik be az államkasszába, mint amennyibe a támogatásuk került az adófizetőknek.

Természetesen a puha kölcsönök csak egy lehetséges alternatívái az innovatív vállalkozások finanszírozásának, és az egyes országokon is belül meglehetősen nagy eltérések tapasztalhatók. Az 1996-98 közötti időszakban például Franciaországban a magán K+F beruházásokhoz nyújtott nemzeti támogatások majdnem 30 százaléka ilyen típusú támogatás volt, addig Olaszországban ez az arány már 20 százalék, míg Németországban a szubvencióknak csak 3 százaléka sorolható ebbe a kategóriába (Parisi–Sembelli 2001). Azonban a nemzetközi tendenciák azt mutatják, hogy a közvetlen pénzügyi beavatkozásokon belül elmozdulás tapasztalható a vissza nem térítendő direkt támogatások irányából a puha kölcsönök felé.

Számos módon folyósíthatók puha kölcsönök az innovatív kis- és középvállalkozások részére, a tanulmányban csak a legsikeresebb gyakorlatot ismertetjük. Az

esetek nagy többségében egy erre a célra létrehozott alap folyósítja a kedvezőbb feltételű hiteleket. A feltételek kedvezősége bármilyen területen megnyilvánulhat, a leggyakoribbak a hosszabb türelmi idejű hitelek, illetve az enyhébb elbírálási feltételek mellett folyósított források. Érdekes megfigyelés, hogy az alacsonyabb kamatok – éppúgy, mint a mikrohitelkezésnél – ebben a kategóriában sem bírnak nagy jelentőséggel. A legsikeresebb alapok általában a *közsféra és a magánszféra együttműködésén* alapulnak (EC 2003). A leggyakoribb eset egy profitorientált pénzüintézet és egy regionális intézmény együttműködése. Vegyük észre, hogy az ilyen formában kiépített partnerséggel ideális esetben *mind a szakmai (finanszírozási) profizmus, mind a hitelek puhasága párhuzamosan biztosítható*, továbbá jobban felismerik a helyi vállalkozások igényeit és lehetőségeit is. Tipikus – és sikeres – együttműködés például egy regionális intézmény és egy bank között a *Sussex Development Fund*, amely a Sussex Enterprise és a HSBC együttműködése. A kezdeti nehézségek után jó eredményeket értek le a helyi gazdaság fejlesztésében. Különösen hasznosnak bizonyul a „személyes üzleti tanácsadó” (personal business advisor) alkalmazása, aki minden ügyfelet évente hatszor meglátogat segítségnyújtási céllal (Colin és szerzőtársai 2001).

Az egyik legjelentősebb probléma konkrét hitelezési gyakorlat esetén a megfelelő garanciák biztosítása. A hitel nyújtásának egyik alapvető szükséges feltétel a megfelelő garanciák biztosítása. Az ilyen típusú vállalkozásoknál gyakran ez is problémaként jelentkezik, ezért a sikeres hitelprogramok általában kiegészülnek valamilyen közösségi garanciavállalással is (DG ENTR 2001a). Az ajánlott legjobb gyakorlatok esetén legalább akkora figyelmet szentelnek a kísérő garanciaprogramoknak, mint a konkrét hitelezési gyakorlatnak. A megfelelő garanciavállalás például különösen fontos lehet a közösségi és a magánszektor együttműködésén belül megvalósuló programoknál, amikor a privát befektetők hajlandóságát nagymértékben növeli a közösségi garanciavállalás. Összességében tehát a puha kölcsönök – bár egy támogatott konstrukciót jelentenek – hatékony és eredményes eszközei lehetnek az innovatív vállalkozások finanszírozásának.

4. A hazai gyakorlat legfontosabb elemei

A részfejezetben röviden áttekintjük, hogy a hazai gyakorlaton belül milyen kapcsolódási pontok találhatóak az innovatív kisvállalkozások finanszírozásához, illetve, hogy a nemzeti sajátosságok mennyire illeszkednek az elméleti megfontolásokhoz és a legjobb külföldi gyakorlatokhoz. A számos különféle finanszírozási beavatkozás közül csak kettőt tárgyalunk érdemben, mivel ezeknek a terjedelme és a gazdaságra gyakorolt hatása számottevő. Ezért röviden a következő két gyakorlatot ismertetjük és értékeljük röviden:

- a hazai kis- és középvállalkozások finanszírozását elősegítő ún. *négylépcsős finanszírozási rendszert*, illetve

- a *GVOP keretein belül* elnyerhető támogatási forrásokat.

A négylépcsős rendszer az alábbi finanszírozási lehetőségeket kínálja a vállalkozások számára:

- Mikrohitel Program
- Széchenyi Kártya
- Midihitel Program
- Európa Technológiai Felzárkóztatási Beruházási Hitelprogram

A legkisebb méretű mikrovállalkozások igényeihez idomul a *Mikrohitel Program*. Itt az egy vállalkozásnak adható maximális hitelösszeg 3 millió Ft, futamideje 3 év, a kamat mértéke a kamatfizetéskor érvényes jegybanki alapkamattal azonos (GKM 2004). A kisösszegű hitelfelveteleket továbbra is a Helyi Vállalkozói Központok bonyolítják le, amelyek ingyenes tanácsadással is segítik a vállalkozókat. Ha a fenti tipizálásba illesszük be hazai mikrohitel programot, akkor megállapítható, hogy – a nevével ellentétben – egy klasszikus puha kölcsön. Mivel általános célú, ezért esetleg alkalmas az innovatív kisvállalkozások finanszírozására is. Meg kell jegyeznünk azonban, hogy az ilyen típusú hiteleknél pontosan a nagy ügyfélszám fejtene ki érdemi gazdaságfejlesztési hatást, azonban ez a hitelezési gyakorlat nem felel meg ennek a kritériumnak.⁵

Az egyszerűsített eljárású *Széchenyi Kártya* segíti a legalább egy éves múlttal rendelkező vállalkozókat a napi likviditási problémáik áthidalásában. A gyors forráshoz jutás jelenti a legnagyobb vonzerőt, valamint nem szükséges saját erő felmutatása, az összeg szabadon felhasználható. 2004-ben minden Kártya esetében egységesen 3 százalékpont a kamattámogatás mértéke a Hitelgarancia Rt. kedvezményes garanciavállalásán túl (GKM 2004). A Széchenyi Kártya esetén a kamattámogatást garanciavállalással kombinálják, illetve számos kereskedelmi bank is részt vesz a folyamatban. Valószínűleg ennek is tudható be a konstrukció viszonylag sikeres volta.

2003. őszén indult el a *Midihitel Program*, amely a keretein belül a vállalkozások legfeljebb 25 millió forint külső forrást igénylő fejlesztési elképzeléseit támogatják a hitelintézeti szektor bevonásával (GKM 2004). A GKM a hitelhez 4 százalékos kamat- és 50 százalékos garanciaadójú támogatást nyújt 3 éven keresztül. A tapasztalatok fényében ennél a konstrukciónál a vállalkozások érdeklődése jóval alulmarad a várakozásoknak.

A kereskedelmi bankok az *Európa Technológiai Felzárkóztatási Beruházási Hitelprogram* – ágazati megkötés nélkül – szinte bármely vállalkozás számára lehetőséget biztosítanak arra, hogy az Európai Unió csatlakozáshoz kapcsolódó technológiai felzárkóztatásához szükséges beruházási elképzeléseit megvalósítsa. A hitelekhez a Kormány árfolyam-garanciát biztosít, így azok kamata évi 6-6,5 százalékos. A hitel futamideje 4-15 évig terjedhet, melyből maximum 2 év a türelmi idő (GKM 2004). A hitel egy klasszikus puha kölcsön, számos könnyítés található a piaci felté-

⁵ A téma részletes tárgyalását lásd Kállay – Imreh (2004).

telekhez képest. A négy konstrukció közül ez a legalkalmasabb az innovatív vállalkozások támogatására, azonban meg kell jegyeznünk, hogy ennek a formának már inkább a középvállalkozói szektor a „célcsoportja”.

A *GVOP keretein belül is nagy hangsúlyt fektetnek az innovatív vállalkozások lehetőségeinek bővítésére*. A program vissza nem térítendő támogatásokkal próbálja segíteni a hazai tudásintenzív gazdaság elmélyülését, az ún. 3. prioritás szolgálja a K+F és az innováció támogatását. A számos beavatkozási formán belül két pályázati kiírás irányul közvetlenül a kis- és középvállalkozásokra:

- A 3.3.1. számú: „Induló technológia- és tudás-intenzív mikrovállalkozások, és spin-off vállalkozások innovációs feladatainak támogatása” kiírás, amely keretein belül 800 millió forintot fordítanak erre a célra, illetve
- a 3.3.3. számú: „Vállalati innováció támogatása” kiírás, amely keretein belül 400 millió forinttal támogatják a cégeket.

Ezen a területen belül azért már történtek komoly előrelépések, a döntéshozók komoly összegekkel támogatják a partnerkapcsolatok építését a for-profit és a non-profit szféra között.⁶ Valószínűsíthető, hogy ezeknek a támogatásoknak a hatásai csak több év múltán jelentkeznek, azonban meggyőződésünk, hogy az ilyen jelegű beavatkozások eredményesebbek lesznek, mint a vállalatoknak nyújtott közvetlen támogatások.

Ha végigtekintünk a hazai gyakorlat legfontosabb elemein, akkor érezhető, hogy továbbra is hiányzik az innovatív kisvállalkozások igényeihez igazított hitelezési gyakorlat, amely érdemben segíteni tudná az ilyen vállalkozásokat. A vissza nem térítendő támogatások esetén pedig az erre a célra fordított források nem elégségesek, alig néhány vállalkozás helyzetén tudnak javítani a pályázati konstrukciók keretein belül.

5. Összegzés

A tanulmányban több szempont alapján tipizáltuk az innovatív vállalkozások legjellemzőbb finanszírozási formáit. Számos lehetőség mutatkozik ezeknek a vállalkozásoknak a támogatására, megismerve a nemzetközi tendenciákat egyértelmű, hogy a közvetett eszközök és a kedvezőbb környezet megteremtése egyre nagyobb szerepet kapnak a támogatási politikán belül. A közvetlen pénzügyi segítségnyújtáson belül egyetlen terület fejlődik dinamikusan, az ún. puha kölcsönök intézménye. Röviden áttekintettük ennek a típusnak a legfontosabb jellemzőit, illetve ismertettük a leginkább elfogadott gyakorlatot. A külföldi esetpéldák, tanulmányok alapján úgy véljük,

⁶ A legjelentősebb ezen belül a felsőoktatás és a vállalatok közötti kooperatív kutatást és technológiatranszfert segítő partnerkapcsolatok és hálózatok kiépítésének támogatása, amelyre 3 milliárd forintot fordítanak a 2004-es évben

hogyan egy igen eredményes támogatási eszköz, azonban a megfelelő hitelezési kondíciók kialakításához, és az egész rendszer finanszírozási hátterének biztosításához elengedhetetlen a magánszféra és a közösségi szektor színvonalas együttműködése.

Felhasznált irodalom

- Bank of England 2000: *Finance for Small Firms (seventh report)*. Bank of England, London.
- Berger, A. N. – Udell, G. F. 1998: The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle. *Journal of Banking and Finance*, 22, 6-8, 613-673. o.
- CEBR 2001: *Seed Capital in the Nordic Countries: Best Practice*. Centre for Economic and Business Research, Copenhagen.
- Colin, S. – Sattar, D. – Fisher, T. – Mayo, E. – Mullineux, A. 2001: *The performance and transformation of soft-loan funds in the UK*. University of Birmingham. <http://www.neweconomics.org/gen/uploads/Soft%20loan%20funds%20report.pdf>. Letöltve: 2004. január 6.
- Davila, A. – Foster, G. – Mahendra, G. 2000: Venture-Capital Financing and the Growth of Startup Firms. *Research Paper Series 1667*, Graduate School of Business, Stanford University, Stanford. http://news-info.wustl.edu/pdf/gupta_venture_capital.pdf. Letöltve: 2002. november 5.
- DG ENTR 2000: European Trend Chart on innovation. Thematic Report: 'Innovation Finance' Covering period: November 1999-June 2000. DG Enterprise, European Commission, Brussels.
- DG ENTR 2001a: European Trend Chart on Innovation Policy Benchmarking Workshop Innovation Finance: Guarantee Mechanisms DG Enterprise, European Commission, Brussels.
- DG ENTR 2001b: European Trend Chart on innovation. Thematic Report: 'Innovation Finance' Covering period: December 2000-April 2001. DG Enterprise, European Commission, Brussels.
- DG ENTR 2003: European Trend Chart on innovation. Thematic Report: Thematic Report: 'Innovation Finance' Covering period: October 2002-September 2003. DG Enterprise, European Commission, Brussels.
- EC 2003: Investing in Research: an Action Plan for Europe. COM(2003) 226 final. European Commission, Brussels.
- GKM 2004: *Négylépcsős hitelprogram*. Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, Budapest.
- Kállay L. 2000: Mikrohitelzés piac alapon. *Közgazdasági Szemle*, 47, 1, 41-63. o
- Kállay L. – Imreh Sz. 2004: *A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana*. Aula, Budapest.

- Kosztópulosz A. – Makra Zs. 2004: Az üzleti angyal hálózatok szerepe az informális kockázatitőke-piac élénkítésében. In Botos K. (szerk): *Pénzügyek a globalizációban*. JATEPress, Szeged, 89-109. o.
- Kosztópulosz A. – Makra Zs. 2005: Az üzleti angyal hálózatok szerepe a nem intézményesült kockázatitőke-piac fejlesztésében. *Vezetéstudomány (megjelenés alatt)*.
- Ledgerwood, J. 1999: *Microfinance Handbook*. World Bank, Washington.
- MicroStart 1997: *A guide for planning, starting and managing a micro finance programme*. UNDP, New York.
- OECD 1997: *Government Venture Capital for Technology-Based Firms*. OECD, Paris.
- Osman P. 2001: A K+F tevékenységeket és az innovációt segítő tőkepiaci intézmények. In Jávorka E. (szerk.): *Kutatás-fejlesztést és az innovációt segítő módszerek és alkalmazásuk tapasztalatai az OECD országokban és Magyarországon*. Oktatási Minisztérium, Budapest, 133-171. o.
- Parisi, M. L. – Sembenelli, A. 2001: Is Private R&D Spending Sensitive to Its Price? Empirical Evidence on Panel Data for Italy. *BC Economics Working Papers 493*, Boston College. <http://fmwww.bc.edu/ec-p/wp493.pdf>. Letöltve: 2004. április 6.